



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR**  
**TESIS DE GRADO**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

**INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR**  
**MENCIÓN EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES**

“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE UVILLA DESHIDRATADA AL  
MERCADO EUROPEO – ESPAÑA, BASADOS EN LA AGENDA DE  
COMPETITIVIDAD DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO  
REALIZADO POR EL GOBIERNO Autónomo Descentralizado de  
Chimborazo”

Fredy Fernando Tierra Peña

**RIOBAMBA – ECUADOR**

**2013**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL**

Certifico que el presente trabajo ha sido revisado en su totalidad, quedando autorizada su presentación.

-----

Director de Tesis

-----

Miembro del Tribunal

## **CERTIFICADO DE AUTORÍA**

Las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como propias son en su totalidad de absoluta responsabilidad del autor.

-----  
Fredy Fernando Tierra Peña

## **AGRADECIMIENTO**

“Agradezco a cada uno de los docentes que durante mi vida politécnica me impartieron sus conocimientos con humildad y paciencia, de tal forma que me permiten crecer como profesional y desenvolverme en el ámbito laboral con excelencia”.

Fredy Fernando Tierra Peña

## **DEDICATORIA**

“A mis padres, mis hermanos, que han sido pilar fundamental de apoyo en mi vida politécnica, a mi hija Camila que es mi fuerza en aquellos momentos de debilidad y razón de ser, que juntos me han permitido lograr con éxito la culminación de mi carrera”.

Fredy Fernando Tierra Peña

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada .....	I
Certificación del tribunal .....	II
Certificado de autoría .....	III
Agradecimiento .....	IV
Dedicatoria .....	V
Índice de contenido .....	VI
Índice de figuras .....	IX
Índice de cuadros .....	X
Índice de anexos .....	1
Introducción .....	2
CAPÍTULO I .....	3
1. Generalidades .....	3
1.1. España .....	3
1.1.1. Historia .....	3
1.1.2. Gobierno y Política .....	4
1.1.3. Organización territorial .....	4
1.1.4. Geografía .....	5
1.1.5. Clima .....	5
1.1.6. Demografía .....	5
1.1.7. Idioma .....	6
1.1.8. Economía .....	6
1.1.9. Moneda y banca .....	7
1.1.10. Comercio exterior .....	7
1.2. Gobierno autónomo descentralizado de Chimborazo .....	8
1.2.1. Misión .....	8
1.2.2. Visión .....	9
1.2.3. Estructura orgánica .....	10
1.2.4. Agenda de competitividad de Chimborazo .....	11
1.3. Uvilla .....	12
1.3.1. Clasificación taxonómica .....	13
1.3.2. Origen y distribución .....	14
1.3.3 Descripción botánica .....	14
1.3.4. Contenido nutricional .....	15

1.3.5	Propiedades nutricionales .....	15
1.3.6	Uvilla deshidratada .....	16
CAPÍTULO II .....		17
2.	Análisis situacional .....	17
2.1.	Matriz de implicados .....	17
2.2.	Análisis externo .....	18
2.2.1.	Determinación de los factores estratégicos .....	18
2.2.1.1.	Matriz de factores externos económicos .....	20
2.2.1.2.	Matriz de factores externos sociales.....	23
2.2.1.3.	Matriz de factores externos político-legales.....	24
2.2.1.4.	Matriz de factores externos tecnológicos.....	25
2.2.2.	Matriz de prioridades .....	27
2.2.2.1.	Matriz de prioridades factores económicos.....	27
2.2.2.2.	Matriz de prioridades factores sociales.....	28
2.2.2.3.	Matriz de prioridades factores políticos-legales .....	29
2.2.2.4.	Matriz de prioridades factores tecnológicos.....	30
2.2.2.5.	Matriz de prioridades factores medioambientales.....	31
2.2.3.	Matriz de perfiles estratégicos externos .....	32
2.3.	Análisis interno .....	34
2.4.	FODA.....	36
CAPÍTULO III .....		37
3.	Propuesta: “Plan de exportación de uvilla deshidratada al mercado Europeo – España, basados en la agenda de competitividad de la provincia de Chimborazo realizado por el Gobierno Autónomo Descentralizado de Chimborazo”.....	37
3.1	Estudio técnico .....	37
3.1.1.	Flujo del proceso de producción.....	38
3.1.1.1	Descripción integral de los procesos para la deshidratación.....	38
3.1.2.	Maquinaria y equipos .....	42
3.1.3.	Requerimientos de materia prima.....	43
3.1.4.	Organigrama.....	45
3.2.	Estudio de mercado.....	45
3.2.1.	El producto .....	45
3.2.1.1.	Marca .....	46
3.2.1.2.	Slogan .....	46
3.2.1.3.	Etiqueta .....	46

3.2.2. Oferta y demanda .....	47
3.2.2.1. Oferta .....	47
3.2.2.2. Demanda.....	49
3.2.2.3. Elección de la empresa contraparte .....	50
3.3. Plan de exportación.....	53
3.3.1. Partida arancelaria .....	53
3.3.2. Requisitos y documentos para exportar .....	54
3.3.3. Certificados.....	68
3.3.4. Documentos a presentar por la empresa.....	70
3.3.5. Trámites para exportar .....	70
3.3.6. Régimen aduanero .....	71
3.3.7. Incoterms.....	71
3.3.8. Formas de pago .....	74
3.4. Estudio financiero .....	74
3.4.1. Introducción .....	74
3.4.2. Objetivos.....	75
3.4.2.1 Objetivo general .....	75
3.4.2.2 Objetivos específicos .....	75
3.4.3. Inversión .....	75
3.4.4. Calculo de los ingresos. ....	78
3.4.5. Costos .....	78
3.4.6. Estado de resultados .....	82
3.4.7. Flujo de caja.....	83
3.5. Evaluación del estudio financiero del proyecto .....	84
3.5.1. Objetivos.....	84
3.5.1.1 Objetivo general .....	84
3.5.1.2 Objetivos específicos .....	84
3.5.2. Valor actual neto.....	84
3.5.3. Tasa interna de retorno.....	85
3.5.4. Relación beneficio-costos .....	87
3.5.6. Punto de equilibrio.....	87
3.5.7. Periodo de recuperación de la inversión .....	88
3.5.8. Resumen de indicadores .....	90
CAPÍTULO IV .....	91
4. Conclusiones y recomendaciones .....	91



4.1.	Conclusiones .....	91
4.2.	Recomendaciones .....	92
	Resumen.....	93
	Summary.....	94
	Bibliografía .....	95
	Anexos .....	¡Error! Marcador no definido.

### Índice de figuras

No.	Título	Página
1.	Organización territorial.....	4
2.	Estructura orgánica .....	10
3.	Uvilla.....	13
4.	Composición nutricional de la uvilla.....	15
5.	Flujograma del Proceso de Deshidratación .....	41
6.	Organigrama.....	45
7.	Etiqueta .....	46
8.	Oferta.....	47
9.	Partida arancelaria frutas deshidratadas .....	53
10.	Conocimiento de embarque.....	56
11.	Factura proforma .....	58
12.	Factura comercial .....	60
13.	Carta de porte.....	62
14.	Guía aérea.....	64
15.	Packing list .....	66
16.	Declaración de exportación .....	67
17.	Certificado de origen .....	69
18.	Resumen de los Incoterms .....	73
19.	Punto de equilibrio.....	88

## Índice de cuadros

No	Título	Página
1.	Matriz de implicados .....	17
2.	Matriz de factores externos económicos .....	20
3.	Matriz de factores externos sociales .....	23
4.	Matriz de factores externos político-legales.....	24
5.	Matriz de factores externos tecnológicos.....	25
6.	Matriz de factores externos medioambientales .....	26
7.	Matriz de prioridades factores económicos .....	27
8.	Matriz de prioridades factores sociales.....	28
9.	Matriz de prioridades factores políticos .....	29
10.	Matriz de prioridades factores tecnológicos.....	30
11.	Matriz de prioridades factores medioambientales .....	31
12.	Matriz de perfiles estratégicos externos. ....	32
13.	FODA.....	36
14.	Equipos y maquinarias de proceso de uvilla deshidratada .....	42
15.	Materia prima.....	43
16.	Merma en el proceso de deshidratación.....	44
17.	Material de oficina .....	44
18.	Oferta ecuatoriana de uvilla deshidratada .....	47
19.	Proyección de la oferta .....	48
20.	Demanda de uvilla deshidratada de España .....	49
21.	Proyección de la demanda .....	49
22.	Demanda insatisfecha .....	50
23.	Parámetros de negociación .....	51
24.	Empresas seleccionadas.....	52
25.	Matriz de inversiones.....	76
26.	Calculo de los ingresos.....	78
27.	Matriz de costos .....	79
28.	Costo de producción.....	80
29.	Top down de precios .....	81
30.	Estado de resultados .....	82
31.	Flujo de caja .....	83
32.	Valor actual neto.....	85

33.	Valor actual neto (-) .....	86
34.	Período de recuperación de la inversión .....	89
35.	Resumen de indicadores .....	90

## Índice de anexos

No	Título	Página
1.	Detalle de la maquinaria .....	¡Error! Marcador no definido.
2.	Modelo de contrato de compra venta internacional	¡Error! Marcador no definido.
3.	Personal .....	¡Error! Marcador no definido.
4.	Cuadro de depreciaciones - amortizaciones.	¡Error! Marcador no definido.
5.	Ecuapass.....	¡Error! Marcador no definido.
6.	Precio de la uvilla deshidratada en España..	¡Error! Marcador no definido.

## **Introducción**

Dada la importancia del comercio internacional a nivel mundial, mismo que está fortaleciendo las economías de los países y generando una balanza comercial positiva, es fundamental la capacitación en materia de exportación de productos y/o servicios que pueden generar beneficios tanto en el aspecto individual como empresa o como país.

El presente tema es de gran importancia pues trata de la producción y comercialización de un producto innovador para los mercados extranjeros, en los cuales se puede aprovechar precios más rentables y mercados más amplios, con lo cual se puede mejorar la condición socio - económica de los chimboracenses, proporcionando fuentes de empleo y entradas de dinero a través de los impuestos generados.

El plan de exportación igualmente dará a conocer la metodología, componentes, costos, documentación y trámites para exportar, que sean los más adecuados respecto al producto.

Se ha tomado como destino para la exportación a España, pues la uvilla ecuatoriana es muy apetecida en los mercados europeos y se ha convertido en un producto de buenos réditos económicos para los pocos exportadores que hay en el país.

Las exportaciones exigen una visión de mediano y largo plazo, además de una planeación de recursos, la presente Tesis es un Proyecto de exportación de uvilla deshidratada al mercado Europeo – España, basados en la agenda de competitividad de la provincia de Chimborazo realizado por el Gobierno Autónomo Descentralizado de Chimborazo, la misma está conformada por cuatro capítulos, en los cuales se planea mostrar la factibilidad de exportación del producto iniciando por las generalidades del país de destino de la exportación, haciendo un análisis situacional del mismo y mostrando los procesos tanto para deshidratar la uvilla como para exportar la misma, terminado con un análisis económico, el cual muestra la factibilidad económica de exportar.

## **CAPÍTULO I**

### **1. Generalidades**

#### **1.1. España**

España, también denominado Reino de España, es un país soberano, miembro de la Unión Europea, constituido en estado social y democrático de derecho y cuya forma de gobierno es la monarquía parlamentaria. Su territorio, con capital en Madrid, ocupa la mayor parte de la península Ibérica, al que se añaden los archipiélagos de las islas Baleares (en el mar Mediterráneo occidental) y de las islas Canarias (en el océano Atlántico nororiental), así como en el norte del continente africano las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, además de los distritos y posesiones menores de las islas Chafarinas, el peñón de Vélez de la Gomera y el peñón de Alhucemas. Tiene una extensión de 504.645 km<sup>2</sup>, siendo el cuarto país más extenso del continente, tras Rusia, Ucrania y Francia. Con una altitud media de 650 metros es uno de los países más montañosos de Europa. Su población es de 47.021.031 habitantes, según datos del padrón municipal de 2010<sup>1</sup>.

##### **1.1.1. Historia**

El siglo XXI empezó con los efectos de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, que llevaron a España a implicarse en dos conflictos: la Guerra de Afganistán y la invasión de Irak. Este último conflicto y la gestión del atentado del 11 de marzo de 2004 en Madrid provocaron un distanciamiento entre el gobierno y parte de la opinión pública española. Todo ello desembocó en la elección de un nuevo gobierno del PSOE, tras las elecciones generales celebradas el 14 de marzo de 2004.

El euro, moneda oficial en la llamada «Zona Euro» de Europa desde 1999, se convirtió en la moneda de cambio oficial el 1 de enero de 2002, remplazando a la peseta. Los ciudadanos lo empezaron a usar en la vida cotidiana, a pesar de las protestas por la subida encubierta de los precios que supuso este cambio de moneda. Entre 1994 y 2007 se produjo una importante expansión de la

---

<sup>1</sup> [http://www.exteriores.gob.es/subwebs/Embajadas/Quito/es/home/Paginas/home\\_quito.aspx](http://www.exteriores.gob.es/subwebs/Embajadas/Quito/es/home/Paginas/home_quito.aspx) (20-09-2012)

economía española, basada fundamentalmente en el sector de la construcción, que quedó amenazada por las consecuencias globales de la crisis económica de 2008<sup>2</sup>.

### 1.1.2. Gobierno y Política

España es una monarquía parlamentaria, con un monarca hereditario que ejerce como Jefe de Estado —el Rey de España—, y un parlamento bicameral, las Cortes Generales. El poder ejecutivo lo forma un Consejo de Ministros presidido por el Presidente del Gobierno, que ejerce como Jefe de Gobierno. Es el monarca quien propone al Presidente del Gobierno tras las elecciones generales y quien lo mantiene en el cargo mientras conserve la confianza del Congreso de los Diputados<sup>3</sup>.

### 1.1.3. Organización territorial

**Figura No. 1**  
**Organización territorial**



**Fuente:** Embajada Española  
**Elaborado por:** Fredy Tierra

España es una nación organizada territorialmente en diecisiete comunidades autónomas y dos ciudades autónomas. El Título VIII de la constitución establece la organización territorial del Estado en municipios, provincias y comunidades autónomas, éstas con competencias para gestionar sus propios intereses con un amplio nivel de autonomía, poderes legislativos, presupuestarios, administrativos y ejecutivos en las competencias exclusivas

<sup>2</sup> [http://www.spain.info/es/\(20-09-2012\)](http://www.spain.info/es/(20-09-2012))

<sup>3</sup> <http://www.lamoncloa.gob.es/home.htm> (20-09-2012)

que el Estado les garantiza a través de la Constitución y de cada Estatuto de autonomía. Aunque Navarra no se constituyó propiamente en Comunidad Autónoma, siendo una Comunidad Foral, y no habiendo desarrollado un Estatuto de Autonomía, sino articulando un amejoramiento de sus fueros tradicionales, es considerada comunidad autónoma a todos los efectos, según la interpretación del Tribunal Constitucional.

Desde 2003 se ha adoptado la Nomenclatura de las Unidades Territoriales Estadísticas, o unidades NUTS, de tres niveles, con fines meramente estadísticos basados en las normativas europeas y fijados por el Eurostat. Las cincuenta provincias españolas y las dos ciudades autónomas se encuentran clasificadas en los niveles NUTS-3; las diecisiete comunidades autónomas se encuentran clasificadas en los niveles NUTS-2; y para los niveles NUTS-1 se han creado los grupos de comunidades autónomas.

#### **1.1.4. Geografía**

Los límites físicos de España son los siguientes: al oeste, Portugal y el océano Atlántico; el mar Mediterráneo al este; el estrecho de Gibraltar, océano Atlántico y mar Mediterráneo al sur; y los Pirineos, junto con el golfo de Vizcaya en el mar Cantábrico al norte.<sup>4</sup>

#### **1.1.5. Clima**

España tiene un clima muy diverso a lo largo de todo su territorio. Predomina el carácter mediterráneo en casi toda su geografía. Las costas del sur y mediterráneas tienen un clima denominado mediterráneo de costa que también posee el Valle del Guadalquivir: temperaturas suaves, precipitaciones abundantes casi todo el año excepto en verano.<sup>5</sup>

#### **1.1.6. Demografía**

El INE estimaba en 46.951.532 habitantes la población a 1 de enero de 2010, mientras que la población real el 1 de enero de 2009 era de 46.745.807

---

<sup>4</sup> [http://www.exteriores.gob.es/subwebs/Embajadas/Quito/es/home/Paginas/home\\_quito.aspx](http://www.exteriores.gob.es/subwebs/Embajadas/Quito/es/home/Paginas/home_quito.aspx) (14-04-2012)

<sup>5</sup> [http://www.spain.info/es/\(20-09-2012\)](http://www.spain.info/es/(20-09-2012))



habitantes. Del conjunto de población estimada, 41.242.592 eran de nacionalidad española, y 5.708.940 extranjeros, lo que representaba un 12,2%. La densidad de población, de 91,13 hab/km<sup>2</sup>, es menor que la de la mayoría de otros países de Europa Occidental y su distribución a lo largo del territorio es muy irregular: las zonas más densamente pobladas se concentran en la costa, el valle del Guadalquivir (y en menor medida del Ebro) y la zona del área metropolitana de Madrid, mientras que el resto del interior se encuentra muy débilmente ocupado.<sup>6</sup>

#### **1.1.7. Idioma**

El idioma oficial y el más hablado en el conjunto de España, por un 99% de la población, es el español, lengua materna del 89% de los españoles, que puede recibir la denominación alternativa de castellano. La estimación del número de hablantes en todo el mundo va desde los 45057 a los 500 millones de personas, siendo la segunda lengua materna más hablada tras el chino mandarín.<sup>7</sup>

#### **1.1.8. Economía**

De acuerdo al FMI España es actualmente la novena potencia económica mundial, pero ha llegado a ser la octava, e incluso la séptima según el PIB nominal. Tradicionalmente España ha sido un país agrícola y aún es uno de los mayores productores de Europa occidental, pero desde mediados de la década de 1950 el crecimiento industrial fue rápido y pronto alcanzó un mayor peso que la agricultura en la economía del país. Una serie de planes de desarrollo, que se iniciaron en 1964, ayudaron a expandir la economía, pero a finales de la década de 1970 comenzó un periodo de recesión económica a causa de la subida de los precios del petróleo, y un aumento de las importaciones con la llegada de la democracia y la apertura de fronteras. Con posterioridad, se incrementó el desarrollo de las industrias del acero, astilleros, textiles y mineras. En la actualidad, la terciarización de la economía y de la sociedad española queda clara tanto en el producto interior bruto (contribución en 2005: un 67%) como en la tasa de empleo por sectores (65%). Los ingresos

---

<sup>6</sup> [http://www.spain.info/es/\(20-09-2012\)](http://www.spain.info/es/(20-09-2012))

<sup>7</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Espa%C3%B1a> (14-07-2012)

obtenidos por el turismo permiten equilibrar la balanza de pagos. Desde que España ingresó como miembro de pleno derecho en la Unión Europea las políticas económicas han evolucionado en función de esta gran organización supranacional.<sup>8</sup>

#### **1.1.9. Moneda y banca**

La unidad monetaria es el euro y se emite por el Banco de España, en coordinación con el Banco Central Europeo. Desde el 1 de enero de 1999, el euro se vinculó al valor de la peseta, con un cambio fijo de 166,386 pesetas por euro. El 1 de enero de 2002, se introdujeron los billetes y monedas de euro, y el 28 de febrero del mismo año, la peseta dejó de circular, siendo el euro la única moneda de curso legal, aunque los ciudadanos en posesión de pesetas siempre podrán cambiarlas por euros en el Banco de España.<sup>9</sup>

#### **1.1.10. Comercio exterior**

En 2003 España importó productos por valor de 210.860 millones de dólares y las exportaciones ascendieron a 158.213 millones de dólares con lo cual España importa más de lo que exporta. Entre las principales importaciones se encontraban combustibles minerales y lubricantes, maquinaria y equipos de transporte, crudo, productos manufacturados, alimentos, animales vivos y productos químicos. Los principales productos exportados son: maquinaria y equipos de transporte, alimentos y animales vivos, vehículos de motor, hierro y acero, textiles y artículos de confección. Los principales intercambios comerciales de España tienen lugar con los demás países de la Unión Europea (destacando Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, los países del Benelux y Portugal), Estados Unidos y Japón. Los ingresos por turismo, que en 2004 ascendieron a unos 37.250 millones de euros, ayudan a compensar el déficit de la balanza comercial española; el número de personas que visitaron el país en ese mismo año fue de unos 85 millones.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> [http://www.spain.info/es/\(20-09-2012\)](http://www.spain.info/es/(20-09-2012))

<sup>9</sup> <http://www.lamoncloa.gob.es/home.htm> (13-09-2012)

<sup>10</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Espa%C3%B1a> (02-07-2012)

## **1.2. Gobierno autónomo descentralizado de Chimborazo**

El Consejo Provincial de Chimborazo, se crea el primero de enero de 1946, bajo un análisis somero y efectivo de los gobernantes de aquella época, como medio de solución a las necesidades y requerimientos de los pueblos más alejados por el Poder Central. Su historia ha sido dilatada desde el inicio de su gestión, por carencia de un cuerpo legal que norme sus responsabilidades, derechos y obligaciones.

Su funcionamiento físico-administrativo se desarrolló en lo que hoy, es la sala de recepciones de la Gobernación de Chimborazo, contando con un equipo de servidores de un Secretario, un Auxiliar de Secretaría, un Jefe de Obras, un Tesorero, un Conserje y dos Choferes. Las asignaciones económicas a la época siempre fueron limitadas, como aporte del Gobierno Nacional. Sus Consejeros estuvieron elegidos por votación popular y de entre ellos se elegía un Presidente, un Vicepresidente y un Presidente Ocasión, hasta 1974 en que toma otra forma administrativa, designándose un Prefecto Provincial y siete Consejeros mediante Elección Popular.<sup>11</sup>

El 24 de Enero de 1969, la Comisión Legislativa Permanente del H. Congreso Nacional deroga el Título VI de la Ley de Régimen Administrativo y todas las leyes y decretos que se opongan a la Ley de Régimen Provincial, recibiendo el Ejecútese del Señor Presidente de la República del Ecuador, Dr. José María Velasco Ibarra, en el Palacio de Gobierno, en Quito al 4 de Febrero de 1969.

### **1.2.1. Misión**

Liderar la minga para el desarrollo provincial de acuerdo a su ámbito de acción con capacidad institucional, planificación participativa, mediante actividades productivas competitivas con enfoque intercultural, solidario, promoviendo el manejo y conservación de los recursos naturales de manera equitativa, justa y sustentable para elevar la calidad de vida de la población a fin de lograr el Sumak kawsay (Buen Vivir).<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Gobierno Autónomo Descentralizado de Chimborazo

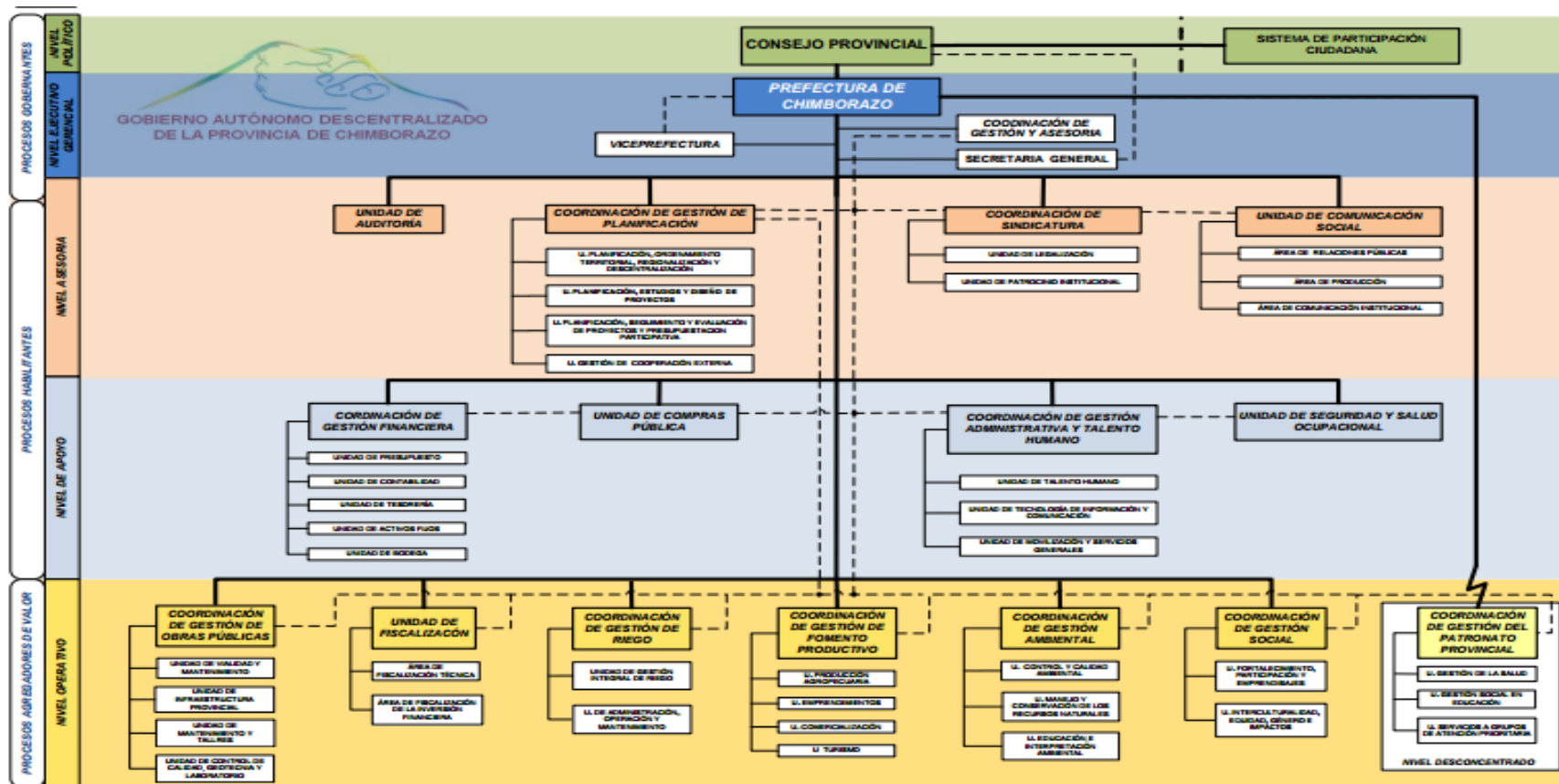
<sup>12</sup> Gobierno Autónomo Descentralizado de Chimborazo

### **1.2.2. Visión**

En el 2018, la institución consolida un modelo de gestión alternativo de desarrollo provincial, que articula los niveles de gobierno de manera participativa, social y eficiente, con talento humano competente y empoderado trabajando por el bienestar de la población, aplicando la complementariedad, equidad, descentralización y transparencia.<sup>12</sup>

### 1.2.3. Estructura orgánica

Figura No. 2  
Estructura orgánica



Fuente: GAD Chimborazo  
Elaborado por: Fredy Tierra

#### **1.2.4. Agenda de competitividad de Chimborazo**

La Agenda Provincial de Competitividad de Chimborazo es un instrumento que busca elevar la competitividad de los sectores productivos de la provincia, definir las actividades con mayor capacidad de generación de empleo, producción y acceso a mercados; así como aquellos sectores innovadores de inversión que brinden alternativas de crecimiento económico en la provincia, de esta manera con la participación de los actores públicos, privados y comunitarios en la construcción de este proceso, se conjuga una visión integradora del desarrollo económico territorial.

Este proceso se encuentra enmarcado dentro del ámbito competencial del Gobierno Provincial expresado a través de la Constitución Política del Ecuador en sus artículos 100, 263, 264 y 267; el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomías y Descentralización (COOTAD) en sus artículos 41, 42, 54, 64, 65 y 135, además de ser parte de la planificación estratégica “Minga por la Vida” que el Gobierno Provincial ha realizado para el período 2009 – 2014.

La competitividad definida como un conjunto de capacidades y condiciones para procesos de cambio en un contexto territorial abierto y global, “Saber Hacer”, se enfoca en cuatro parámetros primordiales: responsabilidad social (participación, equidad, inclusión), derechos sociales y de la naturaleza, seguridad alimentaria y soberanía económica, “Hacer Bien”.<sup>13</sup>

Bajo esta concepción, la agenda permitirá mejorar los procesos de planificación y de articulación con los actores empresariales, públicos, comunitarios y agencias de cooperación, en torno a mejorar la competitividad de los sectores productivos de la provincia con los siguientes objetivos:

- Contribuir a la armonización de las planificaciones e inversiones públicas, privadas y comunitarias para dar respuestas integrales a las necesidades de los sectores.
- Fortalecer capacidades de negociación y elaboración de propuestas de inversión comunes y estratégicas entre los actores involucrados.

---

<sup>13</sup> <http://www.agendachimborazo.com/>

- Facilitar la concertación de los actores públicos, privados y comunitarios sobre las acciones prioritarias para mejorar la competitividad empresarial y territorial.

Aspiramos contribuir con esta publicación a que la Agenda de Competitividad se convierta en el brazo ejecutor del fomento a la productividad territorial, en alianza estratégica con las entidades de gobierno, la cooperación local y nacional de la Secretaría Técnica (CRECER), CONGOPE, a través de la promoción de este trabajo en equipo y el mutuo aprendizaje que incentive la aplicación de nuevos conceptos de competitividad<sup>14</sup>

### **1.3. Uvilla**

La uvilla o uchuva, (*Physalis peruviana* L.) pertenece a la familia de las solanáceas, por lo tanto posee características similares a la familia de la papa, el tomate y el tabaco, aun cuando su crecimiento es arbustivo.<sup>15</sup>

En América es conocida en con muchos nombres (en diferentes idiomas y lugares) y más aún en otros territorios donde esta planta ha proliferado exitosamente:

- Quechua: Topo topo
- Aymara: Uchuva, cuchuva
- Español: Capulí, guinda serrana, aguay manto, tomatillo, uvilla (Perú); capulí o motojobobo embolsado (Bolivia); uchuva, uvilla, guchuba, (Colombia); cereza de judas, topo-topo (Venezuela); uvilla (Ecuador); cereza del Perú (México); otros, amor en bolsa, cuchuva, lengua de vaca, sacabuche, tomate silvestre, etc.

---

<sup>14</sup> <http://www.agendachimborazo.com/>

<sup>15</sup> [www.isabellefruits.com](http://www.isabellefruits.com)

**Figura No. 3**

**Uvilla**



**Fuente:** INIAP

**Elaborado por:** Fredy Tierra

### **1.3.1. Clasificación taxonómica<sup>16</sup>**

- Reino:           Plantae
- División:       Magnoliophyta
- Clase:           Magnoliopsida
- Orden:          Solanales
- Familia:         Solanaceae
- Género:         Physalis
- Especie:         peruviana
- Nombre científico: Physalis peruviana. L.

---

<sup>16</sup> Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias



- Variedades comerciales: Amarilla, Keniana, Africana, Colombiana, etc.

### **1.3.2. Origen y distribución**

La uvilla era ya conocida y utilizada como alimento y medicina por los Incas y su origen está en los valles andinos de Ecuador, Colombia, Perú, Bolivia y Chile.

Es una planta que se encuentra en estado silvestre o semicultivada en huertos familiares para autoconsumo y comercio local en mercados y calles de la ciudad, su producción e industrialización es artesanal. A nivel de país, desde hace una década la fruta ha cobrado interés en el mercado nacional e internacional, incentivándose su cultivo en la serranía norte, provincias de Tungurahua, y Pichincha principalmente, extendiéndose su cultivo a las provincias de Azuay y Loja

### **1.3.3 Descripción botánica**

La planta de uvilla posee una raíz pivotante, fibrosa y ramificada que puede alcanzar entre 1 y 2 metros de profundidad. Su tallo es herbáceo, cubierto de una vellosidad suave, con nudos y entrenudos. En cada nudo nacen normalmente dos hojas y una yema que dará origen a nuevas ramas.

Las hojas son simples, enteras, acorazonadas. El limbo presenta vellosidades que lo hacen muy suave al tacto. Las flores tienen una corola amarilla y de forma tubular, son hermafroditas y pentámeras. El cáliz es gamosépalo formado por sépalos que permanecen adheridos al fruto.

El fruto es una baya carnosa, formada por carpelos soldados entre si, que en su madurez de vuelven interiormente pulposos de sabor agridulce, el fruto se encuentra envuelto en el cáliz a manera de un capuchón globoso, semejante a un farol chino. Las semillas que se encuentran en el interior del fruto son abundantes, de tamaños pequeños y desprovistos de hilos placentarios.<sup>17</sup>

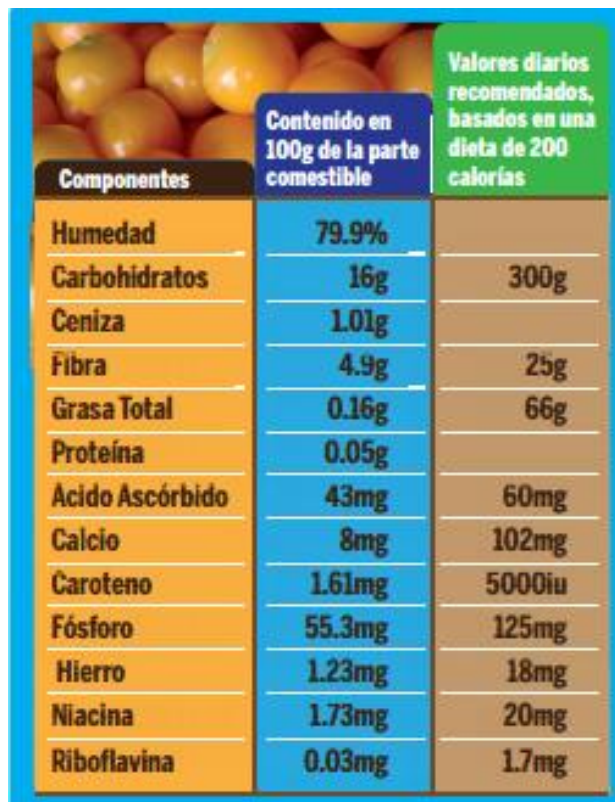
---

<sup>17</sup> Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias

#### 1.3.4. Contenido nutricional

Se considera a la fruta madura una buena fuente de vitaminas A, C y Pectina.

**Figura No. 4**  
**Composición nutricional de la uvilla**



Componentes	Contenido en 100g de la parte comestible	Valores diarios recomendados, basados en una dieta de 200 calorías
Humedad	79.9%	
Carbohidratos	16g	300g
Ceniza	1.01g	
Fibra	4.9g	25g
Grasa Total	0.16g	66g
Proteína	0.05g	
Acido Ascórbico	43mg	60mg
Calcio	8mg	102mg
Caroteno	1.61mg	5000iu
Fósforo	55.3mg	125mg
Hierro	1.23mg	18mg
Niacina	1.73mg	20mg
Riboflavina	0.03mg	1.7mg

Fuente: MAG 2012

Elaborado por: Fredy Tierra

#### 1.3.5 Propiedades nutricionales

La uvilla posee propiedades medicinales importantes, entre las que se puede mencionar las siguientes:

- Reconstruye y fortifica el nervio óptico;
- Elimina la albúmina de los riñones;
- Ayuda a la purificación de la sangre;
- Eficaz en el tratamiento de las afecciones de la garganta;

- Adelgazante, se recomienda la preparación de jugos, infusiones con las hojas y consumo del fruto en fresco;
- Ideal para los diabéticos, consumo sin restricciones;
- Aconsejable para los niños, porque ayuda a la eliminación de parásitos intestinales (amebas);
- Favorece el tratamiento de las persona con problemas de próstata por sus propiedades diuréticas, y
- Constituye un excelente tranquilizante debido al contenido de flavonoides.<sup>18</sup>

### **1.3.6 Uvilla deshidratada**

Una de las técnicas más antiguas es la preservación de alimentos por remoción de agua, el proceso más simple es exponer el producto al sol, en secadores solares básicos, esparcidos en el suelo sobre sacos, hojas o a suelo desnudo. El objetivo es remover cantidades de agua de manera de reducir la actividad biológica del vegetal (actividad de agua) y de microorganismos, con lo que se retrasan considerablemente los procesos de deterioro del producto.

Considerando la técnica de la deshidratación de futas, se la puede aprovechar para deshidratar uvillas y obtener un producto nutritivo.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias

<sup>19</sup> Corporación Colombiana de Investigaciones Agropecuarias. La deshidratación de frutas: Métodos y posibilidades.

## CAPÍTULO II

### 2. Análisis situacional

#### 2.1. Matriz de implicados

Como implicados se señalará a las personas, grupo de personas u organizaciones, que de una u otra manera están relacionados, en un sentido u otro, con el cumplimiento de la misión de la organización, los mismos influirán directamente o serán influidos por las decisiones de la organización, de modo positivo o negativo.

**Cuadro No. 1**

**Matriz de implicados**

IMPLICADOS	CRITERIO
<b>Gobernador</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dirigir las actividades realizadas en la unidad</li><li>• Presentar y aprobar proyectos que vayan en beneficio del desarrollo de la provincia</li><li>• Tomar decisiones para el buen funcionamiento de la unidad.</li></ul>
<b>Productores</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cultivan la uvilla</li><li>• Proveen uvilla</li></ul>
<b>Servicio de rentas internas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cobrar impuestos: Impuesto al valor agregado, impuesto a la renta.</li><li>• Otorgar el Registro único del contribuyente (RUC)</li></ul>
<b>Gobierno.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Influye con leyes y/o políticas.</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ofrece incentivos.</li> </ul>
<b>Servicio Nacional de Adunadas SENA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facilitadores del Comercio Exterior</li> <li>• Obligan a cumplir los requisitos y trámites de exportación</li> </ul>
<b>Empleados.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prestan sus servicios.</li> <li>• Reciben un salario.</li> </ul>
<b>Competidores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligan a ser competitivos en cuanto a los precios.</li> </ul>
<b>Proveedores.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suministran insumos.</li> </ul>
<b>Clientes.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consumidores de producto / servicios.</li> </ul>

**Elaborado por:** Fredy Tierra  
**Fuente:** Investigación

## 2.2. Análisis externo

### 2.2.1. Determinación de los factores estratégicos

Respecto a los factores externos, se refiere a índices, características, y situaciones del medio en el que desenvuelve sus actividades tanto el gobierno autónomo descentralizado de Chimborazo, como los productores de la uvilla, estos factores se analizan desde el punto del macro entorno y así se determinará su comportamiento actual y su impacto en el proyecto.

## **Macroentorno**

Al identificar el macro entorno o medio ambiente general se estudiarán las fuerzas que no se pueden controlar, básicamente se consideran cuatro aspectos que son los siguientes:

- Factor Económico.
- Factor Social.
- Factor Político - Legal.
- Factor Tecnológico.
- Factor Medio Ambiental

A continuación se presenta una matriz de factores externos, los cuales representan la situación actual, en el que se desenvolverá el GAD y además se indica los implicados en cada factor.

### 2.2.1.1. Matriz de factores externos económicos

**Cuadro No. 2**

**Matriz de factores externos económicos**

FACTORES Y SUS DIMENSIONES.	COMPORTAMIENTO	IMPACTO EN EL GAD	IMPLICADOS
<b>E.1 Recesión Económica.</b>  Fase del ciclo económico caracterizado por una contracción en las actividades económicas de consecuencias negativas.	En la actualidad España pasa por una recesión económica, la cual se la proyecta para un periodo amplio, aunque sus gobernantes ya han tomado acciones.	El impacto es directo, pues España es el país importador de los productos, pero considerando que la exportación no va a ser amplia y que se tendrán empresas que adquirirán el producto el impacto disminuye.	Gobierno
			Competidores
			Clientes
			País Importador
<b>E.2 Inflación.</b>  Describe una disminución del valor del dinero en relación a la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar con el mismo.	El comportamiento de esta variable es descendente, con respecto a diciembre del año anterior 5,29 (2012), la inflación se encuentra en el 4,10% a enero del 2012 <sup>20</sup>	Ya que tiene un valor descendente no existe afectación, pero se la debe tener en cuenta debido a que la misma muestra como pierde poder adquisitivo el dinero.	Gobierno
			Competidores
			Clientes

<sup>20</sup> [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=inflacion](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion) (30-01-2013)

<b>E.3 Impuestos.</b>  Son las contribuciones obligatorias establecidas en la Ley.	El comportamiento de esta variable ha sido estable en lo que se refiere al IVA, y en lo que respecta al impuesto a la renta existe una reducción progresiva de la tarifa en los siguientes términos:  Durante el ejercicio fiscal 2011, la tarifa impositiva fue del 24%, Durante el ejercicio fiscal 2012, la tarifa impositiva, fue del 23%. A partir del ejercicio fiscal 2013, en adelante, la tarifa impositiva es de 22% <sup>21</sup>	Afecta directamente y beneficiosamente, pues se pagará el impuesto a la renta en los términos establecidos, dado que para exportar se tendrá que conformar una sociedad ya sea anónima o limitada.	Clientes
			Empresa
<b>E.4 Tasa Activa Referencial.</b>  Es el promedio ponderado semanal de las tasas de operaciones de crédito de entre 84 y 91 días, otorgadas por todos	Esta tasa mantiene un comportamiento estable en relación a otros indicadores, el mismo se ha mantenido por largo tiempo entre 8.17% y 8,94% <sup>22</sup>	Repercute directamente, pues las mismas son las que permitirán al elaborar planes de inversión y proyectos de ampliación con mayor precisión en cuanto a la	Gobierno.
			Empresas.
			Sector

<sup>21</sup> Código de la Producción - Registro Oficial 351, pág.84

<sup>22</sup> [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=activa](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa) (20-01-2013)



los bancos privados, al sector corporativo.		financiación.	Financiero.
<b>E.5 Riesgo país.</b>  Hace referencia a la situación tanto política como económica de un país.	El riesgo país ha ido tomando una tendencia a la baja en los últimos meses, esta variable debe ser considerada ya que puede variar repentinamente.	Aunque no afecta de manera significativa, pues no se necesitará inversión extranjera, hay que tomarlo en cuenta desde el punto que es una amenaza a nivel general.	Gobierno.
			Competidores.
<b>E.6 Comportamiento del dólar a nivel mundial.</b>  Se refiere a con qué frecuencia se utiliza esta moneda para transacciones sean internacionales o nacionales.	El dólar es una moneda fuerte, ya que la economía estadounidense por ser fuerte la respalda de buena manera, de todas formas se debe tener en cuenta el cambio con el Euro que en los últimos periodos le ha venido ganado espacio al mismo.	Afecta directamente a la actividad exportadora pues el tipo de cambio es variable, por lo que se deberán tomar las precauciones necesarias.	Gobierno.
			Empresas.
			País Importador

Elaborado por: Fredy Tierra

### 2.2.1.2. Matriz de factores externos sociales

**Cuadro No. 3**  
**Matriz de factores externos sociales**

FACTORES Y SUS DIMENSIONES	COMPORTAMIENTO	IMPACTO EN EL GAD	IMPLICADOS
<b>S.1 Migración</b>  Traslado de personas de un lugar a otro para residir en él.	Existe una amplia tendencia a la migración en nuestro país, principalmente hacia Estados Unidos, España, Italia, Francia, Alemania.	Esta variable tiene un impacto significativo en lo que se refiere a la exportación del producto, pues los ecuatorianos residentes en España podrán adquirir productos tradicionales de su país de origen.	Clientes Nacionales
<b>S.2 Clase social.</b>  Alta.  Media.  Media – baja.  Baja	Aunque existen esfuerzos por parte del gobierno hay una gran brecha entre las clases sociales, al existir una alta concentración de dinero en manos de unos pocos, y las diferencias con las demás clases son muy amplias.	La variable clases sociales no tiene un impacto determinante en el pan de exportación.	Clientes.

<b>S.3 Desempleo.</b>  Muestra el paro forzoso o desocupación de los asalariados que pueden y quieren trabajar pero no encuentran puesto de trabajo	El comportamiento de esta variable en el último semestre ha estado entre 4.60% y 6.36% con tendencia a la baja <sup>23</sup>	Esta variable tiene un impacto bajo que se lo debe tener en cuenta.	Clientes
			Gobierno
			Competidores

Elaborado por: Fredy Tierra

### 2.2.1.3. Matriz de factores externos político-legales

**Cuadro No. 4**  
**Matriz de factores externos político-legales**

FACTORES Y SUS DIMENSIONES	COMPORTAMIENTO	IMPACTO EN EL GAD	IMPLICADOS
<b>PL.1. Marco jurídico vigente.</b>  Son las leyes existentes en lo referente a la constitución de la empresa y permisos para el producto.	Existen trámites jurídicos demandados por la ley tanto para la constitución de una empresa, como para la exportación de los productos	No existe mayor impacto, pues las leyes se aplican a todas la entidades exportadoras y comercializadoras, y son leyes que se deberán seguir obligatoriamente	Gobierno
			Empresas

Elaborado por: Fredy Tierra

<sup>23</sup> [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=desempleo](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo) (20-09-2012)

#### 2.2.1.4. Matriz de factores externos tecnológicos

**Cuadro No. 5**  
**Matriz de factores externos tecnológicos**

FACTORES Y SUS DIMENSIONES	COMPORTAMIENTO	IMPACTO EN EL GAD	IMPLICADOS
<b>T.1 Telecomunicaciones</b>  Son las compañías que prestan servicios de comunicación necesarios para el funcionamiento de una empresa	El comportamiento de esta variable es favorable al existir precios descendentes debido a la fuerte competencia existente en el mercado	Facilita la comunicación, y reduce costos a través de la contratación de planes corporativos	Proveedores
			Distribuidores
			Trabajadores
<b>T.2 Accesibilidad a Internet</b>	En los últimos años la accesibilidad a internet se ha visto incrementada ya que su costo se ha reducido considerablemente	Impacta de buena manera pues las negociaciones con las empresas importadoras se las realizarán por medios electrónicos, las cuales facilitarán las mismas y reducirán los costos	Nuevos Clientes
			Competidores.

Elaborado por: Fredy Tierra

**2.2.1.5. Matriz de factores externos medioambientales**

**Cuadro No. 6**

**Matriz de factores externos medioambientales**

<b>FACTORES Y SUS DIMENSIONES</b>	<b>COMPORTAMIENTO</b>	<b>IMPACTO EN EL GAD</b>	<b>IMPLICADOS</b>
<b>C.1 Clima</b>	El Clima en la provincia de Chimborazo es adecuado para la siembra y cosecha de uvilla	Este clima es adecuado para el cultivo de uvilla, lo que da una ventaja competitiva.	Gobierno Autónomo Descentralizado de Chimborazo

**Elaborado por:** Fredy Tierra

## 2.2.2. Matriz de prioridades

### 2.2.2.1. Matriz de prioridades factores económicos

**Cuadro No. 7**

**Matriz de prioridades factores económicos**

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad E.6. E.3. E.1.	Alta Prioridad	Media Prioridad
	Media	Alta Prioridad E.4.	Media Prioridad E.2.	Baja Prioridad E.5.
	Baja	Media Prioridad	Baja Prioridad	Baja Prioridad
		Alto	Medio	Bajo
		PROBABILIDAD DE IMPACTO		

**Elaborado por:** Fredy Tierra

E.1 Recesión Económica

E.2 Inflación

E.3 Impuestos

E.4 Tasas Activa Referencial

E.5 Riesgo país

E.6 Comportamiento del dólar a nivel mundial.

Se observa que factores económicos como los impuestos, la recesión económica y el comportamiento de dólar son de alto impacto, principalmente debido a que la comercialización se realizará en España, por lo tanto se debe tomar en cuenta el tipo de cambio; en lo referente a los impuestos dado que el impuesto a la renta disminuirá, impactará de buena manera, y dada la tendencia a la recesión económica en España tiene probabilidad de ocurrencia alta y el impacto también sería alto, por otro lado aunque el riesgo país tiene gran probabilidad de media, no tiene un impacto considerable; la tasa activa referencial se ha mantenido constante, de ahí que su probabilidad de ocurrencia es media, por último la inflación, ha mantenido una tendencia a la baja en los últimos tiempos y tendría un impacto medio igual que su probabilidad a que se incremente.

#### 2.2.2.2. Matriz de prioridades factores sociales

**Cuadro No. 8**

**Matriz de prioridades factores sociales**

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad	Alta Prioridad	Media Prioridad
	Media	Alta Prioridad S.1.	Media Prioridad S.2. S.3.	Baja Prioridad
	Baja	Media Prioridad	Baja Prioridad	Baja Prioridad
		Alto	Medio	Bajo
		PROBABILIDAD DE IMPACTO		

**Elaborado por:** Fredy Tierra

S.1 Migración

S.2 Clase social

S.3 Desempleo

Dentro de los aspectos sociales podemos observar que los factores considerados tienen una probabilidad de ocurrencia media, aunque con impactos diferentes, pues la clase social y el desempleo tienen un impacto medio, por otro lado la migración tiene un impacto significativo para el producto en cuanto a su exportación.

#### 2.2.2.3. Matriz de prioridades factores políticos-legales

**Cuadro No. 9**

**Matriz de prioridades factores políticos**

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad PL.1.	Alta Prioridad	Media Prioridad
	Media	Alta Prioridad	Media Prioridad	Baja Prioridad
	Baja	Media Prioridad	Baja Prioridad	Baja Prioridad
		Alto	Medio	Bajo
		PROBABILIDAD DE IMPACTO		

Elaborado por: Fredy Tierra

PL.1 Marco jurídico vigente



Dentro de lo que se refiere a factores políticos, se ha determinado que el marco jurídico vigente tiene una ocurrencia media y una probabilidad de impacto medio pues el marco jurídico debe ser estable para que no produzca incertidumbre dentro de lo que se refiere a toma de decisiones en cuanto a aspectos técnicos y legales.

#### 2.2.2.4. Matriz de prioridades factores tecnológicos

**Cuadro No. 10**

**Matriz de prioridades factores tecnológicos**

<div> <div>PROBABILIDAD</div> <div>DE</div> <div>OCURRENCIA</div> </div>	Alta	Alta Prioridad  T.1  T.2	Alta Prioridad	Media Prioridad
	Media	Alta Prioridad	Media Prioridad	Baja Prioridad
	Baja	Media Prioridad	Baja Prioridad	Baja Prioridad
		Alto	Medio	Bajo
		PROBABILIDAD DE IMPACTO		

**Elaborado por:** Fredy Tierra

T.1 Telecomunicaciones

T.2 Acceso a Internet

Ambos factores tienen una probabilidad de ocurrencia e impacto alto en el, al abaratar los costos y facilitar el acceso al servicio.

### 2.2.2.5. Matriz de prioridades factores medioambientales

**Cuadro No. 11**

**Matriz de prioridades factores medioambientales**

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad <b>M.1</b>	Alta Prioridad	Media Prioridad
	Media	Alta Prioridad	Media Prioridad	Baja Prioridad
	Baja	Media Prioridad	Media Prioridad	Media Prioridad
		Alto	Baja	Baja
		PROBABILIDAD DE IMPACTO		

**Elaborado por:** Fredy Tierra

#### **M.1** Clima

El factor clima tiene una probabilidad de ocurrencia alta, pues el clima en la región es muy poco variable y tiene un impacto alto de igual manera pues es beneficioso para el cultivo de uvilla.

### 2.2.3. Matriz de perfiles estratégicos externos

**Cuadro No. 12**  
**Matriz de perfiles estratégicos externos.**

	CLASIFICACIÓN DEL IMPACTO				
	AMENAZA		NORMAL	OPORTUNIDAD	
FACTOR	Gran amenaza	Amenaza	N	Oportunidad	Gran oportunidad
Recesión económica.	1				
Inflación.		1			
Impuestos.					1
Tasas Activa				1	
Riesgo país.			1		
Cotización del dólar.		1			
Migración				1	
Clase social.			1		
Desempleo.			1		
Marco jurídico vigente.			1		
Telecomunicaciones					1
Acceso a Internet					1
Clima					1
<b>PORCENTAJE</b>	<b>8%</b>	<b>15%</b>	<b>31%</b>	<b>15%</b>	<b>31%</b>

Elaborado por: Fredy Tierra

## **ANÁLISIS**

La matriz de perfiles estratégicos muestra la identificación de los factores reconociendo su impacto en el GAD como una amenaza, una oportunidad o con un impacto normal hacia la misma.

Dentro de la matriz se observa que existe:

Gran amenaza 8%

Amenaza 15%

E 31%

Oportunidad 15%

Gran oportunidad 31%

Por lo tanto se tendrán cuenta estos factores en los demás estudios, de tal manera que el plan se ajuste lo más posible a la realidad actual.

### **2.3. Análisis interno**

Permitirá determinar las fortalezas y debilidades del Gobierno Autónomo Descentralizado de Chimborazo, considerando las siguientes áreas:

#### **Administración**

Cada provincia es dirigida por "un consejo provincial con sede en su capital, que estará integrado por una prefecta o prefecto y una viceprefecta o viceprefecto elegidos por votación popular; por alcaldesas o alcaldes, o concejales o concejales en representación de los cantones; y por representantes elegidos de entre quienes presidan las juntas parroquiales rurales, de acuerdo con la ley". La prefecta o prefecto será la máxima autoridad administrativa, que presidirá el Consejo con voto dirimente, y en su ausencia temporal o definitiva será reemplazado por la persona que ejerza la viceprefectura, elegida por votación popular en binomio con la prefecta o prefecto. En cuanto a la administración del gobierno autónomo descentralizado está a cargo del prefecto de Chimborazo, Abg. Mariano Curicama, el cual viene algún tiempo dirigiéndola, por lo que conoce bien los procesos internos y lo ha manejado de buena manera, el Consejo Provincial se encarga de representar a la provincia. Además, promueve y ejecuta obras de alcance provincial en vialidad, medio ambiente, riesgo y manejo de las cuencas y microcuencas. Su trabajo se reduce al área rural.

#### **Talento Humano**

En lo que se refiere al área de talento humano, se estableció que el número de personal asignado a los diferentes puestos cumple con los perfiles en cuanto a los requisitos y a la experiencia requerida, también se pudo observar que se realizan capacitaciones cada cierto tiempo, en cuanto al personal del consejo provincial de planta asciende a 225 personas, además de existir estabilidad laboral y un buen ambiente de trabajo, también se analizaron los siguientes puntos.

- Ambiente.- En cuanto al ambiente de trabajo existe un buen ambiente de trabajo, pues se nota armonía en las relaciones laborales, y unión de esfuerzos
- Derechos y obligaciones.- Los empleados están afiliados al IESS, conocen sus derechos, obligaciones y funciones pertinentes a cada puesto de la empresa.
- Competencias.- El encargado de la contratación es directamente el gerente general el cual puntualiza las competencias requeridas para cada puesto, las cuales han sido estudiadas según el cargo.

## **Finanzas**

En relación a las finanzas se maneja un presupuesto, el cual se encuentra estructurado de la siguiente manera:

1. Ingresos Corrientes
  - 1.1. Impuestos
  - 1.2. Tasas y contribuciones
  - 1.3. Venta de bienes y servicios
  - 1.4. Rentas de inversiones y multas
  - 1.5. Transferencias y donaciones corrientes
  - 1.6. Otros ingresos
2. Ingresos de capital
  - 2.1. Venta de activos no financieros
  - 2.2. Recuperación De Inversiones
  - 2.3. Transferencias y donaciones de capital e inversión
3. Ingresos de financiamiento
  - 3.1. Financiamiento público
  - 3.2. Saldos disponibles
  - 3.3. Cuentas pendientes por cobrar

## Marketing y publicidad

En relación a la publicidad el gobierno autónomo descentralizado posee una página web bien estructurada, donde puede observar los planes y programas, las autoridades, e información de la institución.

### 2.4. FODA

**Cuadro No. 13**

**FODA**

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Semillas de calidad otorgadas por el GADCH a los agricultores</li><li>• Experiencia en el cultivo del producto por parte de los productores.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Inexistencia de un plan de exportación.</li><li>• Escaso control de Costos entre los productores de uvillas.</li><li>• Infraestructura</li><li>• Falta de capacitación</li><li>• Tecnología</li></ul>
<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Impuestos: Impuesto a la renta descendente.</li><li>• Telecomunicaciones: Reducción de costos de comunicación.</li><li>• Clima: El clima es adecuado para el cultivo de uvilla.</li><li>• Existe demanda de productos deshidratados en España: Oportunidad de exportar uvilla deshidratada.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Recesión económica en Europa: Dificultad para realizar inversiones.</li><li>• Inflación: Puede afectar los precios de los suministros y materiales directos.</li></ul>

**Elaborado por:** Fredy Tierra

### CAPÍTULO III

#### **3. Propuesta: “Plan de exportación de uvilla deshidratada al mercado Europeo – España, basados en la agenda de competitividad de la provincia de Chimborazo realizado por el Gobierno Autónomo Descentralizado de Chimborazo”.**

##### **3.1 Estudio técnico**

Dentro de los aspectos técnicos se mostrarán los procesos necesarios para transformación del producto, el éxito en la obtención de uvillas deshidratadas de alta calidad comienza en la disponibilidad de frutas de excelentes características gustativas. Junto a esta disponibilidad está el cuidado que se tenga en mantener esta alta calidad en los pasos previos a la llegada a la fábrica de procesamiento.

Entre estos pasos se hallan las condiciones que se escojan para realizar la cosecha como el grado de madurez que la fruta debe alcanzar en el momento de ser retirada de la planta; la delicadeza con que se realice la cosecha; la hora que se decida para cosechar, las condiciones en que permanezca antes de salir del sitio del cultivo; las condiciones del transporte y su duración.

Las frutas deben ser empacadas con cuidado, evitar recipientes muy grandes donde las que se hallan en la parte inferior sufran deterioro por la sobre presión del peso de las demás frutas.

Los empaques deben estar limpios y ser fáciles de higienizar. Estos son de plásticos que ofrezcan resistencia, facilidad de ventilación.

Una vez que los cestillos con fruta han sido transportados desde el cultivo o del sitio de acopio hasta la fábrica procesadora, deben ser manipulados con cuidado teniendo en cuenta que la calidad de las frutas difícilmente puede mejorar una vez retirada de la planta, en el mejor de los casos se puede mantener.



### **3.1.1. Flujo del proceso de producción**

Los procesos de producción se definen como la forma en que una serie de insumos se transforman en productos mediante la participación de una determinada tecnología, entendiéndose por tal el sistema de combinación de factores de producción.

#### **3.1.1.1 Descripción integral de los procesos para la deshidratación**

##### **Recepción**

Una vez que la uvilla es cosechada, será transportada hacia la planta de producción donde se la receptará para empezar el proceso de transformación de uvilla fresca a uvilla deshidratada.

##### **Selección**

Luego de ser receptada la materia prima, se seleccionarán las uvillas cuyo capuchón no esté demasiado verde o dañado.

##### **Pelado**

Después de haber sido seleccionadas las uvillas, se retirará el capuchón de la fruta y se realizará una segunda selección. Esta vez las uvillas serán seleccionadas por su estado de madurez, es decir, aquellas que sean de color verde o estén podridas van a ser eliminadas, dejando así las maduras (amarillas).

##### **Limpieza y pesado**

Durante esta etapa del proceso, se realizarán lavados con agua potable, con el objeto de remover impurezas. Posteriormente se utilizará un desinfectante de alimento comercial o cloro (25 ppm); por un lapso de 5 min. Se dejará escurrir la fruta por varios minutos y será pesada para proceder a su deshidratación.

## **Acondicionamiento**

Luego de la desinfección de la fruta, se procederá a acondicionarla para la deshidratación, mediante el empleo de un pre tratamiento, el cual consisten en sumergir la fruta dentro de una solución, relación 1:3 de ácido cítrico, este actuará como acidulante, resaltador de sabores y optimizará las características de los geles junto al sulfito de sodio, durante 3 min.

Una vez realizado el pre tratamiento a la fruta, se procederá a lavar con agua en forma continua para retirar los residuos de la solución utilizada evitando así, que estos afecten el proceso de osmodeshidratación.

## **Deshidratación osmótica**

En esta etapa del proceso, se colocará la fruta pre-tratada y lavada en el deshidratador osmótico. En el proceso, se adicionará jarabe de sacarosa en una concentración de 75° Brix, a una temperatura de 50°C; la relación de jarabe a utilizar es de 1:2, es decir una porción de fruta por dos de jarabe. Esto se realizará durante períodos de tiempo recurrentes, 2 horas con 30 minutos aproximadamente y, la presión de trabajo para el proceso se encuentra entre 0,78 – 0,80 bares.

Después de culminado el tiempo de deshidratación, la fruta será retirada del jarabe, para ser escurrida y, luego lavada en agua fría por 3 min, para eliminar impurezas que dificulten el secado.

## **Secado**

La fruta deshidratada, pasa al secador de aire forzado a 50° C por 6 horas, con lo que se conseguirá eliminar la humedad de la fruta. En esta etapa, se extraerá el agua por acción de la temperatura y el movimiento del aire, lo cual hace que se concluya con el fenómeno de osmodeshidratación de la fruta.

## **Inspección**

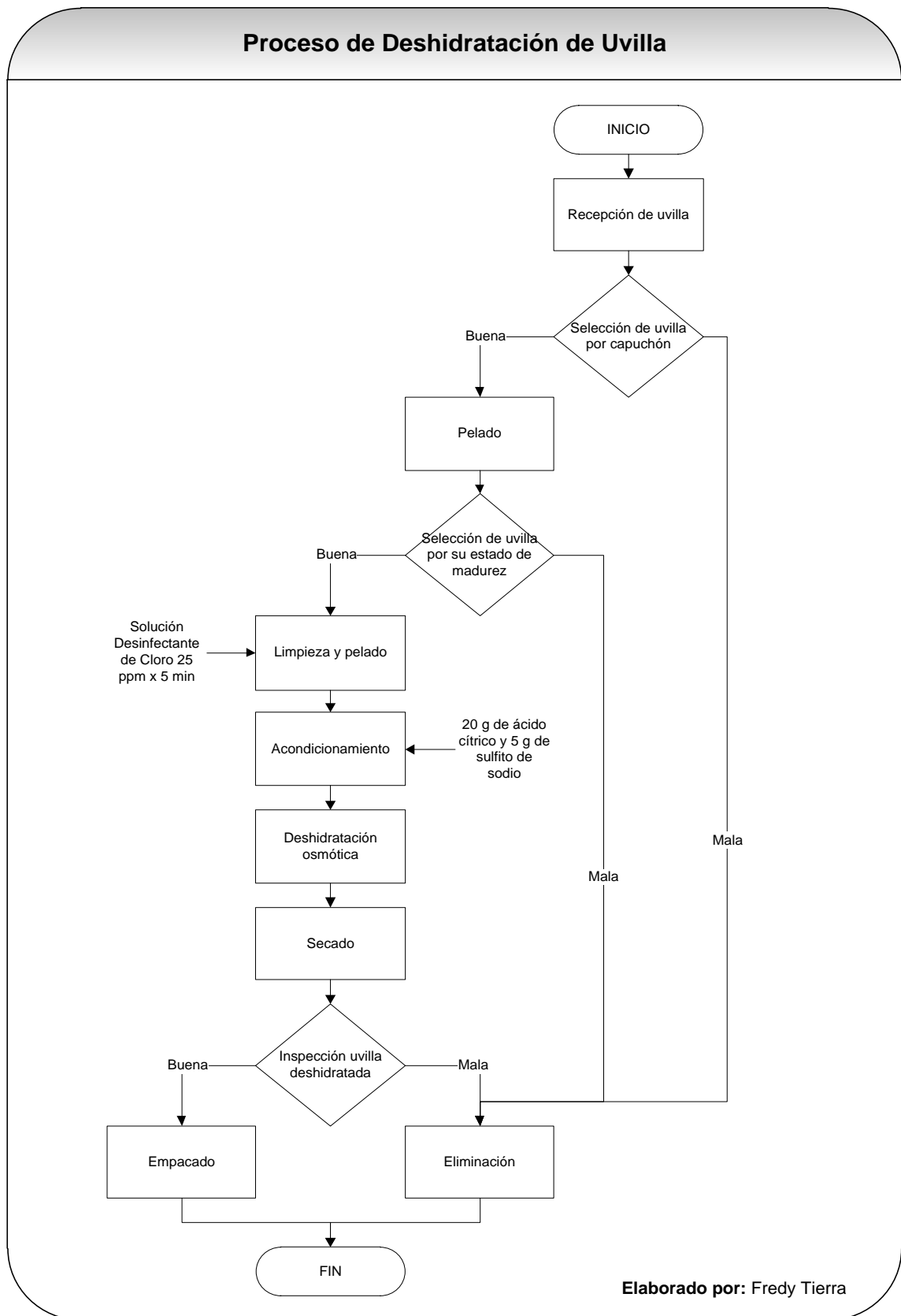
Se procederá a verificar si cumple con los requerimientos de calidad de acuerdo con las especificaciones técnicas relativas a parámetros físico-químicos, microbiológicos y organolépticos. La inspección será visual y manual para observar que no existan materiales extraños en el producto, tales como pelos, cáscaras de fruta, metales, etcétera.

## **Empacado**

Cuando la uvilla deshidratada esté completamente fría, se procederá a pesar en presentaciones de 0.5 kilos y 1 kilo y se empacará en envases plásticos (tarrinas) de baja densidad de grado alimenticio (poliamida), en cajas de cartón corrugado de 10 kg.

**Figura No. 5**

**Flujograma del proceso de deshidratación**



### 3.1.2. Maquinaria y equipos

Se especifican los equipos y maquinarias según las áreas donde se las requiere en el proceso de uvilla deshidratada, con sus correspondientes cantidades y dimensiones, se detallan en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 14**  
**Equipos y maquinarias de proceso de uvilla deshidratada**

Área	Maquinas/Equipos	Cantidad
<b>Recepción, Pelado y Selección</b>	Gavetas plásticas	14
	Mesa de selección y pelado	3
	Mangueras con pistola	1
	Báscula de Pesado	1
<b>Limpieza y Pesado</b>	Gavetas de Desperdicio	7
	Gavetas plásticas pequeñas	20
	Tina de Lavado	3
<b>Deshidratación Osmótica</b>	Deshidratador Osmótico	1
	Bomba de circulación del jarabe	1
	Tanque Alimentador de jarabe	1
	Condensador de Superficie	1
	Bomba de Vacío	1
<b>Secado</b>	Secador	1

<b>Empaque</b>	Balanza	1
	Selladora	1
	Empacadora al vacío	1
	Mesa de empaque	1

Elaborado por: Fredy Tierra

### 3.1.3. Requerimientos de materia prima


A continuación se presenta la materia prima necesaria para realización del producto uvilla deshidratada.

**Cuadro No. 15**  
**Materia prima**

<b>Denominación</b>	<b>Cantidad anual (kg)</b>
Uvilla fresca	21.053,13
Azúcar	152,44
Glucosa	36,74
Cloruro de calcio	18,37
Cloruro de sodio	91,85
Ácido cítrico	56,93
Sulfato de sodio	14,23
Cloro	5,26

Elaborado por: Fredy Tierra

**Cuadro No. 16**  
**Merma en el proceso de deshidratación**

<b>Periodo</b>	<b>UVILLA BRUTA (kg)</b>		<b>UVILLA PROCESADA (kg)</b>
<b>Año</b>	21.053,12		12.000,00
<b>Mes</b>	1.754,43		1.000,00
<b>Semana</b>	438,61		250,00

Elaborado por: Fredy Tierra

### **Oficinas y administración**

Los materiales requeridos para el área de administración, están destinados para el área de oficina y al personal técnico de la planta.

**Cuadro No. 17**  
**Material de oficina**

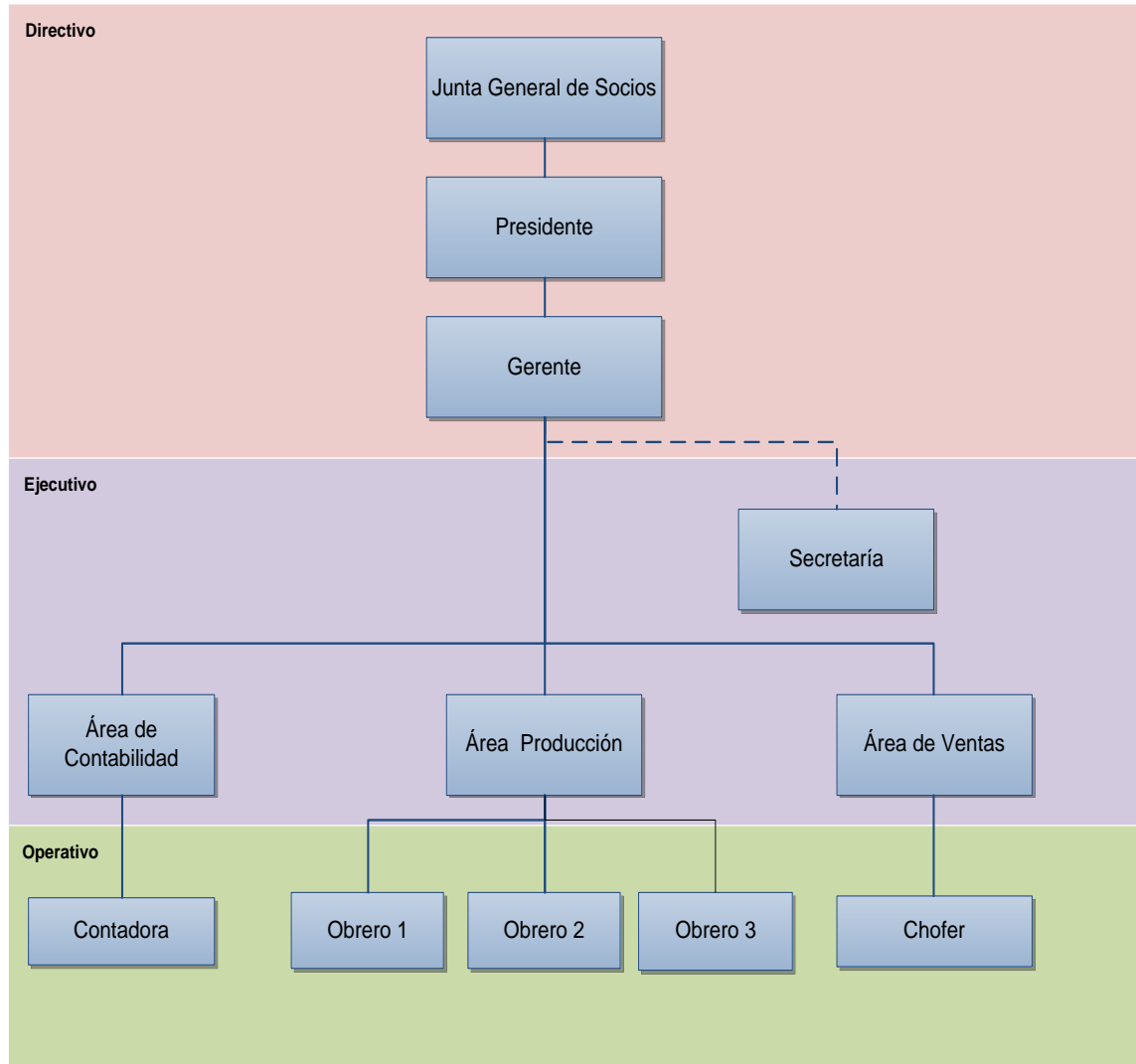
<b>INSUMOS</b>	<b>CANTIDAD</b>
Computador	2
Silla	8
Escritorio	2
Archivador	2
Teléfono	2
Fax	1

Elaborado por: Fredy Tierra

### 3.1.4. Organigrama

**Figura No. 6**

**Organigrama**



**Elaborado por:** Fredy Tierra

## 3.2. Estudio de mercado

### 3.2.1. El producto

El producto será uvilla deshidratada, empacada en presentaciones de 0.5 kilos y 1 kilo



### 3.2.1.1. Marca

La marca elegida para el producto hará referencia tanto a la uvilla como al gobierno autónomo descentralizado de Chimborazo, por lo que se ha elegido UVIGADCH.

### 3.2.1.2. Slogan

El Slogan está enfocado a identificar un producto natural y de calidad:

*“Calidad y sabor totalmente natural”*

### 3.2.1.3. Etiqueta

La etiqueta contendrá datos informativos, nutricionales y de contacto. Además semienvolvera al producto para que de un mejor aspecto y tendrá el siguiente diseño de forma tentativa:

**Figura No. 7**

**Etiqueta**



**Elaborado por: Fredy Tierra**

### 3.2.2. Oferta y demanda

#### 3.2.2.1. Oferta

En relación a la oferta se consideran todas las exportaciones existentes de uvilla deshidrata del Ecuador hacia España

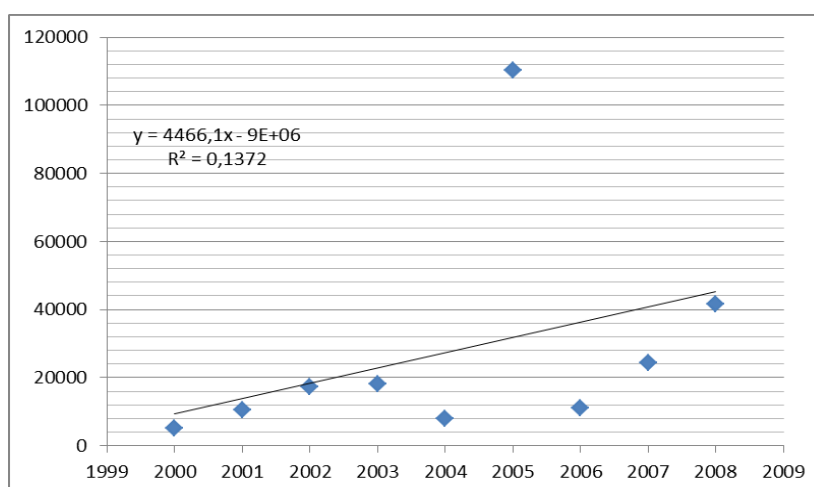
**Cuadro No. 18**  
**Oferta ecuatoriana de uvilla deshidratada**

Año	Kilogramos
2000	5046
2001	10407,2
2002	17208,3
2003	18204,3
2004	7901
2005	110404,9
2006	11103,9
2007	24308
2008	41614

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Fredy Tierra

**Figura No. 8**  
**Oferta**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Fredy Tierra

Al observar los datos se puede observar que no existe una tendencia lineal, por lo que para pronosticar para los siguientes años se ha considerado utilizar el pronóstico de promedio móvil, pues es óptimo para patrones de demanda aleatorios o nivelados donde se pretende eliminar el impacto de los elementos irregulares históricos mediante un enfoque en períodos de demanda reciente.

**Cuadro No. 19**  
**Proyección de la oferta**

Año	Oferta	Promedio Móvil
2000	5.046 kg	
2001	10.407 kg	
2002	17.208 kg	
2003	18.204 kg	10.887 kg
2004	7.901 kg	15.273 kg
2005	110.405 kg	14.438 kg
2006	11.104 kg	45.503 kg
2007	24.308 kg	43.137 kg
2008	41.614 kg	48.606 kg
2009	25.675 kg	25.675 kg
2010	30.532 kg	30.532 kg
2011	32.607 kg	32.607 kg
2012	29.605 kg	29.605 kg
2013	30.915 kg	30.915 kg
2014	31.042 kg	31.042 kg
2015	30.521 kg	30.521 kg
2016	30.826 kg	30.826 kg
2017	30.796 kg	30.796 kg
2018	30.714 kg	30.714 kg

**Fuente:** Cuadro No 19

**Elaborado por:** Fredy Tierra

### 3.2.2.2. Demanda

En relación a la demanda se han tomado los datos del informe de la CORPEI acerca de la demanda de fruta deshidratada.

**Cuadro No. 20**  
**Demanda de uvilla deshidratada de España**

Año	Demanda
2005	253.931 kg
2006	25.539 kg
2007	55.908 kg
2008	95.712 kg
2009	118.683 kg
2010	147.167 kg

**Fuente:** CORPEI

**Elaborado por:** Fredy Tierra

Para la proyección de la demanda se ha tomado la tasa crecimiento de la demanda del producto que según la CORPEI es de 25.86%.

**Cuadro No. 21**  
**Proyección de la demanda**

Año	Demanda
2011	182.487 kg
2012	226.284 kg
2013	280.592 kg
2014	347.934 kg
2015	431.439 kg
2016	534.984 kg
2017	663.380 kg
2018	822.591 kg

**Fuente:** Cuadro No 21

**Elaborado por:** Fredy Tierra

Teniendo en consideración los datos de la oferta y de la demanda proyectada se procede al cálculo de la demanda insatisfecha, que representa la cantidad de producto que la oferta no avanza a cubrir.

**Cuadro No. 22**  
**Demanda insatisfecha**

Año	Oferta	Demanda	Demanda Insatisfecha
2012	29.605 kg	226.284 kg	196.679 kg
2013	30.915 kg	280.592 kg	249.677 kg
2014	31.042 kg	347.934 kg	316.892 kg
2015	30.521 kg	431.439 kg	400.918 kg
2016	30.826 kg	534.984 kg	504.158 kg
2017	30.796 kg	663.380 kg	632.584 kg
2018	30.714 kg	822.591 kg	791.877 kg

Fuente: Cuadro No. 19, 22

Elaborado por: Fredy Tierra

### 3.2.2.3. Elección de la empresa contraparte

A través de pymes latinas, el portal de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) para las micro, pequeñas y medianas empresas desarrollado con el objetivo de acompañar a las micro, pequeñas y medianas empresas en sus estrategias de internacionalización, se pudo obtener la base de los contactos de empresas importadoras en Madrid – España de productos de consumo masivo y una base de supermercados.

- Supermercados Claudio S.A. - Supermercados e hipermercados
- Supermercados Hiber, S.A. | Supermercados
- Supermercados sierra – Supermercados e hipermercados

- Zarza García L. F. - Supermercados e hipermercados
- Agrupación comercial S.A.
- Kampiomarkets S.L. - Supermercados e hipermercados
- Luis calle A. - Supermercados e hipermercados
- Mercadona, S.A. | Supermercados
- Supermercados andaluces S. A.

Se contactó con todas la empresas, mismas que estuvieron dispuestas a negociar, a continuación se presentan los términos de negociación expuestos por estas.

**Cuadro No. 23**  
**Parámetros de negociación**

<b>Empresa</b>	<b>Términos de Negociación</b>	<b>Cantidad Mínima Requerida TM</b>	<b>Forma de Pago</b>
<b>Supermercados Claudio S.A.</b>	CIF	3	T/CC
<b>Supermercados Hiber, S.A.</b>	FOB	2	T/CC
<b>Supermercados sierra</b>	CIF	0.5	CC
<b>Zarza García S.A.</b>	FOB	0.5	CC
<b>Agrupación comercial S.A.</b>	CIF	1	T/CC
<b>Kampiomarkets S.L.</b>	FOB	2	T/CC

<b>Luis calle A.</b>	CIF	0.5	CC
<b>Mercadona, S.A.</b>	FOB	2	CC
<b>Supermercados andaluces S. A.</b>	FOB	0.5	T/CC

**Elaborado por:** Fredy Tierra

Para la elección de la empresa con la cual se realizarán las negociaciones se ha tenido en cuenta a las que pueden negociar en términos FOB, pues prestarán facilidades a la asociación en cuanto al traslado del producto, solo hasta el puerto y libraré de responsabilidades a la misma y se preferirá además a las empresas que manejen la carta de crédito como forma de pago:

**Cuadro No. 24**  
**Empresas seleccionadas**

<b>Empresa</b>	<b>Términos de Negociación</b>	<b>Cantidad Mínima Requerida TM</b>	<b>Forma de Pago</b>
<b>Kampiomarkets S.L.</b>	FOB	2	T/CC
<b>Mercadona S.A.</b>	FOB	2	CC
<b>Supermercados Hiber, S.A.</b>	FOB	2	T/CC
<b>Zarza García S.A.</b>	FOB	0.5	CC

**Elaborado por:** Fredy Tierra

Como se puede observar en el cuadro anterior se tienen 4 empresas con las cuales se puede negociar, dado que manejan términos FOB y facilitan la forma de pago con carta de crédito, es decir que se podrá elegir entre vender desde media tonelada hasta 2 toneladas de producto.

La Asociación indicaron que la cantidad de uvilla deshidratada para exportar es como máximo una tonelada mensual de producto, considerando la merma, por lo que se resolvió negociar con Zarza García S.A. pues se puede exportar desde 0.5 toneladas hasta 1, por si eventualmente existe algún inconveniente hasta cimentar los procesos. La empresa está dispuesta a adquirir el producto siempre y cuando el kilogramo tenga un valor máximo 6 euros en términos FOB que son aproximadamente desde \$ 7 dólares hasta \$ 8,50 por la fluctuaciones de las monedas.

### 3.3. Plan de exportación

#### 3.3.1. Partida arancelaria

A continuación se muestra la partida arancelaria sugerida por Proecuador para frutas deshidratadas

**Figura No. 9**

#### **Partida arancelaria frutas deshidratadas**

##### **PARTIDA ARANCELARIA SUGERIDA: FRUTAS DESHIDRATADAS 08.13.40**

<b>Sección II :</b>	<b>PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL</b>
<b>Capítulo 08 :</b>	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
<b>Partida Sist. Armonizado 0813 :</b>	Frutas y otros frutos, secos, excepto los de las partidas 08.01 a 08.06; mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este Capítulo
<b>SubPartidaSist. Armoniz. :</b>	
<b>SubPartida Regional 08134000 :</b>	- Las demás frutas u otros frutos

**Fuente:** Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)



### **3.3.2. Requisitos y documentos para exportar**

#### **Registro como exportador**

Para obtener el registro como exportador ante la aduana se deberá gestionar previamente el RUC en el servicio de rentas Internas, una vez realizado este paso se deberá:

A) Registrar los datos ingresando en la página del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador ([www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec)), en el link: OCEs (Operadores de Comercio Exterior) menú Registro de Datos y enviarlo electrónicamente.

B). Llenar la solicitud de Concesión/Reinicio de Claves que se encuentra en la misma página web y presentarla en cualquiera de las ventanillas de atención al usuario del SENA E (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador), firmada por el exportador o representante legal de la compañía exportadora.

Recibida la solicitud se convalida los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el registro inmediatamente.

#### **Documentos para exportar:**

- **REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC):** Las personas naturales o jurídicas deben tener el RUC debidamente actualizado en el SRI (Servicio de Rentas Internas), estar catalogadas como exportadores en estado activo y con autorizaciones vigentes para: Emitir facturas o comprobantes de venta, y, guías de remisión
- **CONOCIMIENTO DE EMBARQUE:** Se utiliza para el transporte marítimo y es el título que representa la propiedad de la mercadería, además de ser la prueba del contrato de transporte y prueba de recibo de la mercadería a bordo.

Los datos que contiene son:

Datos del cargador.

Datos del exportador.

Datos del consignatario.

Datos del importador.

Nombre del buque.

Puerto de carga y de descarga.

Indica si el flete es pagadero en destino o en origen.

Importe del flete.

Marcas y números del contenedor o de los bultos.

Número del precinto.

Descripción de mercaderías, pesos bruto y neto, volumen y medidas.

Fecha de embarque.

**Figura No. 10**

**Conocimiento de embarque**

**BILL OF LADING  
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE**

1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador		3. BOOKING N° (Reserva N°)		3(a) BILL OF LADING N°	
		3(b) DATE (fecha)			
				4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportacion)	
5. CONSIGNEE TO (Consignado a )		6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)			
7. NOTIFY PARTY (notifiquese a )		8. DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS (ruta domestica / instrucciones de exportacion)			
9. VESSEL (nave)	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en)	11. RELAY POINT (puerto de conexcion)		12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y pais de origen)	
VOYAGE (viaje)	13. PORT OF LADING (puerto de carga)	14. LOADING PIER (terminal / muelle)		15. TYPE OF MOVE ( tipo de movimiento)	
FLAG (bandera)	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga)	18. ORIGINALS TO BE RELEASED AT (originales para entregarse en)			
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido segun el embarcador					
19. MARKS AND NUMBERS (marcas y numeros)	20. NUMBERS OF PACKAGES (numero de bultos)		21. DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOOD (descripcion de mercancías)		22. WEIGHT (libras / kilos)
FREIGHT CHARGES flete	RATED AS flete basico	PER por	RATE tarifa	TO BE PREPAID IN US DOLLARS pre pagado en dolares	COLLECT IN USD a cobrar en dolares
					OREIGN CURRENCY moneda local
			TOTAL		

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED.....ORIGINAL B/L

SIGNATURE..... BY.....

CARRIER

DECLARED VALUE..... BY.....

FOR SHIPPER

- **FACTURA PROFORMA:** Generalmente se utilizan hojas con membrete para confeccionarla; la descripción debe ser lo más detallada posible y los datos que debe contener son los siguientes:

Datos del Exportador

Nombre,

Dirección

Teléfono

Factura Pro Forma N°

Fecha y lugar de emisión

Datos del Importador

Nombre

Dirección

Teléfono

Cantidad y descripción de la mercadería Precio unitario

Precio total

Condiciones de entrega, plazo y forma de pago, incluyendo el Incoterm.

Plazo de validez.

Firma del exportador.

Nota: No es imprescindible cumplir con ningún tipo de formalidad establecida por el SRI

**Figura No. 11**

**Factura proforma**

**Pro-forma Invoice**

<b>AIRWAYBILL NO:</b>	<b>DATE OF EXPORTATION:</b>
<b>ABN NO:</b>	<b>INVOICE NO:</b> <b>REF NO:</b>
<b>EXPORTER/SHIPPER</b>	<b>CONSIGNEE</b>
	<b>Company Name:</b>
	<b>Address:</b>

<b>COUNTRY OF EXPORT:</b>	<b>MANUFACTURER'S NAME (if not Shipper)</b>
	<b>Address:</b>
<b>COUNTRY OF ULTIMATE DESTINATION</b>	

ITEMS	FULL DESCRIPTION OF GOODS	QTY	PART#	COUNTRY OF MFR	AHECC CODE	UNIT VALUE	TOTAL VALUE

<b>GST:</b>	
<b>FREIGHT:</b>	
<b>INSURANCE:</b>	

PLEASE STATE IF GOODS ARE DUTY DRAWBACK  
PLEASE STATE IF GOODS ARE HAZARDOUS

**CURRENCY:**  
**GRAND**  
**TOTAL:**

<b>REASON FOR EXPORT (SAMPLE /SALE/REPAIR):</b>	
---	--

<b>PERMIT NO:</b> (If applicable)	<b>ENCRPTION CODE:</b> (If applicable)
--------------------------------------	---

I declare all the above information to be true and correct to the best of my knowledge and that the goods are of the origine specified above.

**FOR & ON BEHALF OF:**

**COMPANY:**

**NAME:**

**POSITION:**

**SIGNATURE:**

**DATE:**

- **FACTURA COMERCIAL:** Es emitida por el exportador, y contiene:

Los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.

Los detalles técnicos de la mercadería

Fecha y lugar de emisión

La unidad de medida

Cantidad de unidades que se están facturando

Precio unitario y total de venta

Moneda de venta,

Condición de venta,

Forma y plazos de pagos,

Peso bruto y neto,

Marca,

Número de bultos que contiene la mercadería y

Medio de transporte

Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

**Figura No. 12**

**Factura comercial**

**FACTURA COMERCIAL**

EMPRESA EXPORTADORA:  Direccion:.....  Telefono / Fax:.....  E-mail:.....		<div style="border: 1px solid black; height: 40px; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="border: 1px solid black; height: 20px;"></div>					
Señores:  EMPRESA IMPORTADORA:  Direccion:.....  Atencion:.....  INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°:.....		Nombre de Contacto:.....  Nuestra referencia:.....  N° Cliente:.....  N° de Orden de Pedido:.....					
La mercancia ha sido enviada en:  <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div>           Dimesiones Embalaje:            Grossweight (Peso Bruto): 231,524.60 kg            Netweight (Peso Neto): 230,000.00 kg            Marks (marcas): CALLAO PERU            Vía: Maritima            Made in: Brasil         </div> <div>           Fecha:.....            ....         </div> </div>							
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9,200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEM   FOB VALUE  FREIGHT VALUE  CFR CALLAO   FREIGHT PREPAID			USD / MT 760.87	USD 175,000.00   175,000.00  25,700.00  200,700.00
INCOTERM: CFR CALLAO				TOTAL FACTURADO:			200,700.00

- **CARTA DE PORTE:** Es el documento más importante en la carga terrestre dado que cumple las mismas funciones que el conocimiento de embarque marítimo, es decir que concede la titularidad de la

mercadería al poseedor del mismo; por lo general, este es emitido por la compañía de transporte terrestre, y en el figuran los siguientes datos:

Exportador.

Consignatario.

Importador.

Lugar y fecha de emisión.

Detalle de la carga: peso, cantidad, volumen, bultos, descripción.

Flete, si es pagado o pagadero en destino y monto.

Ruta y plazo del transporte.

Marcas y números.

Aduana de salida del país exportador y aduana de entrada del país importador.

Formalidades para el despacho de la mercadería.

Declaración del valor de la mercadería.

Documentos anexos (copias de factura, certificados, etc.)

De acuerdo a los requerimientos bancarios y de lo oportunamente acordado entre el exportador y el importador, los documentos originales de la mercadería pueden viajar con el medio de transporte o ser enviados por separado.



## Carta de porte

**MANIFIESTO DE CARGA TERRESTRE / CARTA PORTE**

1 IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA				2 REGISTRO ADUANA	
1.2 DIRECCION					NUMERO
3 IDENTIFICACION DE VEHICULOS		PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA	F. NUMERAC.	
PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA	ESPECIALISTA	
4 DATOS DEL TRANSPORTE		4.1 PAIS DE EMBARQUE	CCO.	4.2 PUERTO D EMBARQUE	CCO.
4.3 ADUANA DE DESTINO		CCO.	4.4 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO		CCO.
4.5 CARTA PORTE N°	4.6 CONSIGNATARIO	4.7 MARCAS/PRECINTOS	4.8 CANTIDAD DE BULTOS	4.9 DESCRIPCION DE MERCANCIAS	1.10 PESO BRUTO (KGS)
TARA VEHICULO KGS		TOTAL DE BULTOS	TOTAL PESO BRUTO(kgs.)		
5 CONTROL ADUANERO FRONTERIZO			6 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO		
AUTORIZACION DE TRASLADO AL ALMACEN FECHA SALIDA ..... HORA DE SALIDA .....			FECHA DE RECEPCION ..... HORA DE RECEPCION ..... FIRMA-SELLO		
7 TRANSPORTISTA			8 OBSERVACIONES		
FECHA DE ELABORACION ..... FECHA TERMINO DE DESCARGA ..... FIRMA-SELLO					

- GUÍA AÉREA: Este documento es esencial para los envíos aéreos, dado que es el que da la titularidad de la mercadería; es emitido por la compañía aérea, o en su defecto por su representante o freight forwarder (agente de carga), es el equivalente del conocimiento de embarque para cargas marítimas. Los datos fundamentales que contiene este documento son:

Expedidor o exportador.

Nombre del destinatario

Número de vuelo y destino

Aeropuerto de salida y de llegada.

Detalles de la carga: peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción.

Indicación de que si el flete es pagadero en origen o en destino.

Importe del flete.

Número de guía aérea.

Fecha de emisión.

Por lo general, al enviar la carga vía aérea y al emitirse la correspondiente guía que la ampara, junto con ella viajan los documentos de embarque que se originan con motivo de la misma, por ejemplo: factura comercial, certificado de origen, packing list etc.

Estos son entregados al importador en el país de destino junto con la guía aérea original.

## Guía aérea

64

- LISTA DE EMPAQUE - PACKING LIST: Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada; la emite el exportador en hoja membrete de la empresa, y los principales datos que figuran en ella son:

Datos del exportador.

Datos del importador.

Marcas y números de los bultos.

Lugar y fecha de emisión.

Modo de embarque

Cantidad de bultos y descripción de la mercadería.

Total de los pesos brutos y netos.

Tipo de embalaje.

Firma y sello del exportador.

Habitualmente, este documento no es exigido en las operaciones de comercio internacional, dependiendo este factor de la naturaleza de las mercaderías.

Por lo general, se lo solicita en grandes embarques, o en aquellos donde existen variedad de tipos de mercadería.

Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado.

**Figura No. 15**

**Packing list**

PACKING LIST					
SELLER/SHIPPER (Name, Full Address, Country)		Invoice Date and Number	Customer Order Number		
		Other References			
		Tax Identification Number (EIN)			
CONSIGNEE (Name, Full Address, Country)		Buyer (if Other than Consignee)			
Port of Lading		Terms and Conditions of Delivery and Payment (Incoterms)			
Final Destination	Exporting Carrier	FOB WRKS (Location)			
Country of Origin		Currency of Sale US Funds			
Marks and Numbers	Total Number of Packages	Total Gross Weight (kg)	Cubic Meters		
Complete Commodity Description and Country of Manufacture		Quantity	Unit of Measure	Weight	
				Lbs.	Kilos
TOTAL					

## Declaración de Exportación

Declaración Aduanera Única de Exportación DAV es un formulario en el que todas las exportaciones deben ser presentadas, siguiendo las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones para ser presentada en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos que acompañen a la misma.

Figura No. 16

## Declaración de exportación

CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA		DECLARACION EN ADUANA DEL VALOR DAV (1)		DAV N°	
<b>1. ADUANA</b>					
Hogar Aduanero de	No. Formulario DAV	Regimen	1.1 Aduana	Código	1.2 FOLIO / COTIZACION / PASADO
1.3 Contador o Importador			1.4 Nivel Comercial		Código
<b>2. REGISTRO DE ADUANAS</b>					
2.1 Nombre / Razón Social			2.2 Condición		Código
2.3 País			2.4 Fax		Código
2.5 País			2.6 Teléfono		Código
<b>3. PROVEEDOR</b>					
3.1 Naturaleza (Código)			3.2 Fecha		Código
3.3 País de Procedencia			3.4 País de Procedencia		Código
<b>4. TRANSACCION</b>					
4.1 Naturaleza (Código)			4.2 Fecha		Código
4.3 Tipo de Cambio			4.4 Moneda (Código)		Código
4.5 Forma de Pago			4.6 Puerto de Embarque		Código
4.7 Forma de Pago			4.8 Puerto de Descarga		Código
<b>5. DESCRIPCION DE LA MERCANCIA</b>					
5.1 Subpartida (Nomenclatura)			5.2 Descripción Comercial		5.3 Características / Tipo
5.4 País de Origen					
5.5 Marca Comercial			5.6 Modelo		5.7 Año
5.8 Estado de mercadería			5.9 Cantidad		5.10 U. Com.
5.11 FOB Unit. US\$					
<b>6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR</b>					
6.1 Se utilizó intermediario en la transacción comercial?			6.2 Nombre del Intermediario		6.3 País
6.4 Ciudad			6.5 Tipo Interim		
<b>7. CONDICIONES DE LA TRANSACCION</b>					
7.1 Existe vinculación con el proveedor?			SI		NO
7.2 Ha influido la vinculación en el precio de mercancías importadas?			SI		NO
7.3 Existen pagos indirectos relativos a las mercaderías?			SI		NO
7.4 Existen cánones o derechos de licencia relativos a las mercaderías importadas que Ud. está obligado a pagar directamente o indirectamente como condición de venta?			SI		NO
7.5 Está la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier venta, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas se revierte directa o indirectamente a su proveedor extranjero?			SI		NO
7.6 Existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el importador, de acuerdo a lo señalado en el Artículo 1 del Acuerdo del GATT			SI		NO
7.7 Depende de la venta o el precio, de condiciones o contraprestaciones en relación a las mercancías a valorar			SI		NO
7.8 Puede determinarse el valor de las condiciones o contraprestaciones			SI		NO
<b>8. DETERMINACION DE LA TRANSACCION</b>					
8.1 Base del Cálculo			8.2 Adiciones e importes no incluidos en 8.1 y a cargo del comprador		
8.1.1 Precio Factura			8.2.1 Comisiones, corretaje, salvo comisiones de compra		
8.1.2 Pagos indirectos, descuentos retroactivos, otros			8.2.2 Envases y embalajes		
Total 8.1			8.2.3 Bienes y servicios suministrados por el importador gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción y venta de las mercancías importadas		
8.3 Deducciones; Importes incluidos en 8.1			8.2.4 Cánones y derechos de licencia		
8.3.1 Gastos de entrega posteriores a la importación			8.2.5 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior que revierte al proveedor extranjero		
8.3.2 Intereses			8.2.6 Gastos de entrega hasta el lugar de importación		
8.3.3 Asistencia técnica, armado, montaje, instalación, entrenamiento, gastos de construcción			8.2.7 Gastos de transporte hasta el lugar de embarque		
8.3.4 Derechos de Aduana y otros impuestos			8.2.8 Gastos de transporte desde el lugar de embarque al lugar de importación		
8.3.5 Otros gastos			8.2.9 Gastos de carga, descarga, manipulación		
Total 8.3			8.2.10 Gastos de seguro		
8.4 Valor en Aduana = 8.1 + 8.2 - 8.3			Total 8.2		
8.5 Tiene carácter estimativo o provisional los casilleros 8.2.4 y 8.2.5			SI NO		
<b>9. DESAGREGACION DEL VALOR EN ADUANA</b>					
9.1 FOB US\$		9.2 Flete US\$		9.3 Seguro US\$	
9.4 Otros US\$					
<b>10. IDENTIFICACION Y FIRMA DEL DECLARANTE</b>					
10.1 Nombre del Importador			10.2 Cargo		10.3 Fecha
Firma Importador					

### **3.3.3. Certificados**

La exportación de ciertos productos requiere un registro del exportador, autorizaciones previas o certificados entregados por diversas instituciones. Entre los certificados tenemos:

#### **Certificados sanitarios**

- a) Certificado Sanitario para las exportaciones de productos pesqueros en estado fresco y para frutas y hortalizas frescas, a la Unión Europea otorga el Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez.
- b) Certificados fitosanitarios para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, se extiende a través del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria SESA-MAG.
- c) Certificado Zoosanitario para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, otorga el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria -SESA-MAGAP.
- d) Certificado Ictiosanitario para productos del mar y sus derivados, lo confiere el Instituto Nacional de Pesca -INP.

#### **Certificados de origen**

- a) Para café en grano y soluble y para cacao y subproductos emite el MIC.
- b) Para los productos acogidos a los beneficios del Sistema geeralidao de preferencias y ATPDEA extiende el Ministerio de industria y productividad MIPRO.
- c) Para los países de ALADI y Grupo Andino, expide por delegación del MIC, las Cámaras de Industriales, Comercio, Pequeña Industria y FEDEXPOR.

Figura No. 17

Certificado de origen



<b>CERTIFICADO DE ORIGEN</b> <b>CERTIFICATE OF ORIGIN</b>			<b>A N° 003213</b>												
<p>LA FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES - FEDEXPOR. CERTIFICA LAS MERCADERIAS.  <i>The Ecuadorian Federation of Exporters FEDEXPOR. Certifies that the merchandises.</i></p> <p>DECLARADOS EN FACTURA COMERCIAL No. _____ Y FORMULARIO UNICO DE  EXPORTACION No. _____</p> <p><i>Declared in Commercial Bill No.</i></p> <p>POR _____  <i>by</i></p> <p>EMBARCADOS EN _____ REPUBLICA DEL ECUADOR  <i>Shipped at the port of</i></p> <p>EN EL TRANSPORTE _____ DE BANDERA _____  <i>On the vessel of flag</i></p> <p>CON DESTINO A _____  <i>bound for</i></p> <p>Y CONSIGNADOS A _____ PARA _____  <i>and consigned to for</i></p> <p>SON DE ORIGEN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR  <i>are of Ecuadorian origin</i></p>															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="3" style="text-align: center; padding: 5px;"> <b>B U L T O S</b>  <b>P A C K A G E S</b> </th> <th style="text-align: center; padding: 5px;"> <b>A R T I C U L O S</b>  <b>I T E M S</b> </th> </tr> <tr> <th style="text-align: center; padding: 5px;"> <b>M A R C A S</b>  <b>M A R K S</b> </th> <th style="text-align: center; padding: 5px;"> <b>C A N T I D A D</b>  <b>Q U A N T I T Y</b> </th> <th style="text-align: center; padding: 5px;"> <b>C L A S E</b>  <b>C L A S S</b> </th> <th style="text-align: center; padding: 5px;"> <b>D E S I G N A C I O N D E L A S M E R C A D E R I A S</b> </th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 150px;"></td> <td></td> <td></td> <td style="vertical-align: bottom; padding: 10px;"> <p>Quito, _____ del 200 _____</p> <p style="text-align: center;">FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES FEDEXPOR</p> </td> </tr> </tbody> </table>				<b>B U L T O S</b> <b>P A C K A G E S</b>			<b>A R T I C U L O S</b> <b>I T E M S</b>	<b>M A R C A S</b> <b>M A R K S</b>	<b>C A N T I D A D</b> <b>Q U A N T I T Y</b>	<b>C L A S E</b> <b>C L A S S</b>	<b>D E S I G N A C I O N D E L A S M E R C A D E R I A S</b>				<p>Quito, _____ del 200 _____</p> <p style="text-align: center;">FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES FEDEXPOR</p>
<b>B U L T O S</b> <b>P A C K A G E S</b>			<b>A R T I C U L O S</b> <b>I T E M S</b>												
<b>M A R C A S</b> <b>M A R K S</b>	<b>C A N T I D A D</b> <b>Q U A N T I T Y</b>	<b>C L A S E</b> <b>C L A S S</b>	<b>D E S I G N A C I O N D E L A S M E R C A D E R I A S</b>												
			<p>Quito, _____ del 200 _____</p> <p style="text-align: center;">FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES FEDEXPOR</p>												



### **Certificados de calidad**

- a) Para productos del mar y derivados, confiere el Instituto Nacional de Pesca.
- b) Para conservas alimenticias otorga el INEN.
- c) Para banano, café y cacao en grano, emiten los programas nacionales correspondientes.

#### **3.3.4. Documentos a presentar por la empresa**

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial.
- Registro como exportador a través de la página Web Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte.
- Certificado Sanitario
- Declaración Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.)

No será necesario el Certificado de Origen pues no existe convenio con España, y la uvilla deshidratada tampoco está dentro de los productos acogidos por este.

#### **3.3.5. Trámites para exportar**

##### **Trámite en la aduana**

**Aduana:** Para el aforo deberá presentar:

- Factura comercial (4 copias), si existen diferencias entre el valor declarado y el valor exportado, se deberá presentar una nueva factura en original y cuatro copias para liquidación.

- Entrega de la mercadería en las bodegas de Aduana o Autoridad Portuaria.

#### **Trámite de embarque**

- Constatación del pago de derechos y gravámenes arancelarios, de ser el caso.
- Recibo de pago de tasas por almacenamiento, carga, muellaje, vigilancia, etc.
- Entrega a la Aduana de cuatro copias del documento de embarque definitivo emitido por el transportista.

#### **3.3.6. Régimen aduanero**

**Exportación a consumo:** las mercaderías nacionales o nacionalizadas salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior.

El régimen al que la empresa se acogerá es el régimen de consumo, debido a que las uvillas deshidratadas son para su consumo definitivo en España.

#### **3.3.7. Incoterms**

Los incoterms (acrónimo del inglés international commercial terms, 'términos internacionales de comercio') son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

La Convención sobre contratos para la venta internacional de mercancías de las Naciones Unidas (en inglés, CISG, U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods) en su Parte III «Venta de las mercancías» (artículos 25-88) describe el momento en que el riesgo sobre la mercancía se transfiere del vendedor al

comprador, pero reconoce que, en la práctica, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen de acuerdo con las obligaciones reflejadas en los incoterms.

La CCI (Cámara de Comercio Internacional o ICC: International Chamber of Commerce) se ha encargado desde 1936 (con revisiones en 1953, 1980, 1990, 2000 y 2010) de la elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Actualmente están en vigor los Incoterms 2010 (Desde el 1 de enero de 2011)

### **FOB**

Free On Board (named loading port) → 'franco a bordo (puerto de carga convenido).

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador.

El incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional, se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo, fluvial o transporte aéreo.

El -término de negociación usado por la empresa en las negociaciones será FOB, es decir que la empresa dejará los productos en el puerto, y desde ese puerto ya no será responsable por el producto.

**Figura No. 18**

**Resumen de los incoterms**

	Carga a camión	Pago de tasas de exportación	Transporte al puerto de exportación	Descarga del camión en el puerto de exportación	Cargos por embarque en el puerto de exportación	Transporte al puerto de importación	Cargos por desembarque en el puerto de importación	Descarga en camiones desde el puerto de importación	Transporte al destino	Seguros	Paso de aduanas	Impuesto de importación
EXW	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FCA	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FAS	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FOB	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CFR	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CIF	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✓ Sí	✗ No	✗ No
CPT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CIP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✓ Sí	✗ No	✗ No
DAT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
DAP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No
DDP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí

**FUENTE: INCOTERMS 2011**

### **3.3.8. Formas de pago**

Los giros a la vista, avales, letras de cambio, u otro documento negociable, son menos costosas, y menos seguras por tanto tienen muchas desventajas para el exportador, pues el comprador siempre queda libre de no aceptar las mercancías.

Por eso se recomendará que la forma de pago sea el crédito documentario, dado las posibilidades de que el importador rechace la mercadería o no quiera pagar es mínima o inexistente con esta modalidad de pago, pues no deja esta libertad al comprador, porque no dispone más del monto de la transacción que ha sido bloqueado por el Banco del importador.

A ésta modalidad se le denomina también carta de crédito, es el documento más conocido y usual en términos del intercambio comercial internacional.

Procedimiento.- Un Banco del Exterior a nombre y cuenta del importador emite una obligación de pago en favor del exportador a través de un Banco Corresponsal, una vez que se hayan cumplido todas y cada una de las condiciones estipuladas en dicha carta de crédito.

## **3.4. Estudio financiero**

### **3.4.1. Introducción**

El estudio financiero busca dar una idea de cómo estarán estructurados los principales costos y las inversiones necesarias que se tendrá que realizar al momento de montar la empresa, basados en los datos obtenidos previamente (Estudio Técnico) por lo que dichos datos deben haber sido recopilados de forma objetiva y confiable, para que la información que se refleje en el estudio financiero sea lo más ajustada a la realidad.

En el estudio financiero se realizaran, las siguientes matrices financieras:

- Inversiones.

- Estructura de costos.
- Estado de Resultados.
- Flujo de Efectivo.

### **3.4.2. Objetivos**

#### **3.4.2.1 Objetivo general**

- Determinar la sustentabilidad financiera que tiene el proyecto de generar liquidez y rentabilidad para sus inversionistas, a través de la evaluación de la inversión y sus resultados mediante la aplicación de fórmulas técnico-financieras.

#### **3.4.2.2 Objetivos específicos**

- Definir la matriz de las inversiones fija, diferida y capital de trabajo, necesarias que se efectuaran para la creación de la empresa.
- Realizar el estado de costos.
- Estructurar el estado de resultados.
- Realizar el estado de flujo del efectivo.

### **3.4.3. Inversión**

En lo que se refiere a las inversiones se las ha dividido en tres: Inversión fija, intangible y en capital de trabajo, en el cual se desglosa en costos, gastos administrativos y gastos de venta.

**Cuadro No. 25**  
**Matriz de inversiones**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unitario</b>	<b>Subtotal</b>	<b>Total</b>
<b>Inversión Fija</b>				<b>\$ 33.856,75</b>
<b>Maquinaria</b>			<b>\$ 31.084,75</b>	
Deshidratador Osmótico	1	\$ 16.200,00	\$ 16.200,00	
Bomba de circulación del jarabe	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	
Tanque Alimentador de jarabe	1	\$ 800,00	\$ 800,00	
Condensador de Superficie	1	\$ 300,00	\$ 300,00	
Bomba de Vacío	1	\$ 750,00	\$ 750,00	
Secador	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	
Mesa de Selección y pelado	3	\$ 250,00	\$ 750,00	
Mesa de empaque	1	\$ 280,00	\$ 280,00	
Manguera con pistola	2	\$ 44,75	\$ 89,50	
Bascula de pesado	1	\$ 280,00	\$ 280,00	
Maquina Empacadora Selladora	1	\$ 8.600,00	\$ 8.600,00	
Tina de lavado	3	\$ 80,00	\$ 240,00	
<b>Muebles de Oficina</b>			<b>\$ 732,00</b>	
Silla	8	\$ 24,00	\$ 192,00	
Escritorio	2	\$ 180,00	\$ 360,00	
Archivador	2	\$ 90,00	\$ 180,00	
<b>Equipo de oficina</b>			<b>\$ 120,00</b>	
Teléfono	2	\$ 60,00	\$ 120,00	
<b>Equipo de cómputo</b>			<b>\$ 1.100,00</b>	
Computadores	2	\$ 550,00	\$ 1.100,00	
<b>Otros Activos</b>			<b>\$ 820,00</b>	
Gavetas plásticas	41	\$ 20,00	\$ 820,00	
<b>Inversión Intangible</b>				<b>\$ 2.000,00</b>
Estudio del Proyecto		\$ 800,00		
Gasto de Constitución		\$ 1.200,00		
<b>Capital de Trabajo (mensual)</b>				<b>\$ 5.639,61</b>
<b>Materia Prima</b>			<b>\$ 2.284,80</b>	

Uvilla fresca	1.754,43 kg	\$ 1,25	\$ 2.193,03	
Azúcar	12,70 kg	\$ 0,88	\$ 11,18	
Glucosa	3,06 kg	\$ 4,85	\$ 14,85	
Cloruro de calcio	1,53 kg	\$ 8,53	\$ 13,06	
Cloruro de sodio	7,65 kg	\$ 2,67	\$ 20,44	
Ácido cítrico	4,74 kg	\$ 4,80	\$ 22,77	
Sulfato de sodio	1,19 kg	\$ 7,60	\$ 9,01	
Cloro	0,44 kg	\$ 1,05	\$ 0,46	
<b>Materiales Directos</b>			<b>\$ 162,00</b>	
Envases plásticos(tarrinas)1kg	480	\$ 0,15	\$ 72,00	
Cinta de embalaje	20	\$ 3,00	\$ 60,00	
Cartón corrugado	120	0,25	\$ 30,00	
<b>Mano de obra</b>			<b>\$ 819,27</b>	
Obrero 1		\$ 409,64		
Obrero 2		\$ 409,64		
Obrero 3		\$ 409,64		
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>			<b>\$ 390,00</b>	
Energía Eléctrica		\$ 70,00		
Mantenimiento		\$ 20,00		
Gasto Arriendo		\$ 300,00		
<b>Gasto Administrativo</b>			<b>\$ 1.132,23</b>	
Sueldos		\$ 1.107,23		
Servicios Básicos		\$ 25,00		
<b>Gasto de Ventas</b>			<b>\$ 851,30</b>	
Sueldos		\$ 409,64		
Servicios Básicos		\$ 25,00		
Transporte		\$ 250,00		
Agente de Aduana		\$ 166,67		
<b>Inversión Total</b>				<b>\$ 41.496,36</b>

Fuente: Investigación  
Elaborado por: Fredy Tierra



#### 3.4.4. Calculo de los ingresos.

Se ha considerado que la producción de la empresa será de 1000 kilos de uvilla deshidratada mensual, es decir 12000 kilos anuales, el precio se fijó en el precio acordado con la empresa contraparte que es de \$ 7,50.

Ventas anuales: 12000 kilogramos x \$ 7,50 = \$ 90.000,00

Los ingresos se proyectaran con la tasa de inflación que al 2013 es de 4,10%

**Cuadro No. 26**  
**Calculo de los ingresos**

<b>Unidades mensuales</b>	<b>Unidades anuales</b>	<b>Precio de venta</b>	<b>Ventas totales</b>
1000	12000	\$ 7,50	\$ 90.000,00

**Fuente:** Investigación  
**Elaborado por:** Fredy Tierra

#### 3.4.5. Costos

A los costos de los clasificará en costos fijos y variables, con el fin de determinar el punto de equilibrio en la evaluación financiera, se consideró que los costos fijos no se afectan por las unidades producidas de producto y que los costos variables están relacionados directamente a la producción de la empresa.

**Cuadro No. 27**  
**Matriz de costos**

	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Fijo</b>	<b>Variable</b>
<b>Materia Prima</b>				
Uvilla fresca	21.053,13 kg	\$ 1,25		<b>\$ 26.316,41</b>
Azúcar	152,44 kg	\$ 0,88		<b>\$ 134,15</b>
Glucosa	36,74 kg	\$ 4,85		<b>\$ 178,19</b>
Cloruro de calcio	18,37 kg	\$ 8,53		<b>\$ 156,70</b>
Cloruro de sodio	91,85 kg	\$ 2,67		<b>\$ 245,24</b>
Ácido cítrico	56,93 kg	\$ 4,80		<b>\$ 273,26</b>
Sulfato de sodio	14,23 kg	\$ 7,60		<b>\$ 108,15</b>
Cloro	5,26 kg	\$ 1,05		<b>\$ 5,52</b>
<b>Materiales Directos</b>				
Envases plásticos (tarrina)1 kg	5.760,00 u	\$ 0,15		<b>\$ 864,00</b>
Cinta de embalaje	240,00 u	\$ 3,00		<b>\$ 720,00</b>
Cartón corrugado	1.440,00 u	\$ 0,25		<b>\$ 360,00</b>
<b>Mano de Obra</b>				
Obrero 1 (anexo 3)			<b>\$ 4.915,64</b>	
Obrero 2 (anexo 3)			<b>\$ 4.915,64</b>	
Obrero 3 (anexo 3)			<b>\$ 4.915,64</b>	
<b>Costos Indirectos de fabricación</b>				
Depreciación (anexo 4)			<b>\$ 3.299,68</b>	
Amortización (anexo 4)			<b>\$ 400,00</b>	
Energía Eléctrica				<b>\$ 840,00</b>
Mantenimiento			<b>\$ 240,00</b>	
Gasto Arriendo			<b>\$ 3.600,00</b>	

<b>Gasto Administrativo</b>				
Sueldos (anexo 3)			\$ 13.286,75	
Servicios Básicos			\$ 300,00	
<b>Gasto de Ventas</b>				
Sueldos (anexo 3)			\$ 4.915,64	
Servicios Básicos			\$ 300,00	
Transporte			\$ 3.000,00	
Agente de Aduana			\$ 2.000,00	
<b>Total</b>			<b>\$ 46.089,00</b>	<b>\$ 30.201,62</b>

**Fuente:** Investigación  
**Elaborado por:** Fredy Tierra

El costo de producción hace referencia a la materia prima, materiales directos, mano de obra y costos indirectos de fabricación, el mismo asciende a \$ 52.488,23

**Cuadro No. 28**  
**Costo de producción**

<b>Componentes del Costo</b>	<b>Costos</b>
Materia Prima	\$ 27.417,62
Materiales Directos	\$ 1.944,00
Mano de Obra (anexo 4)	\$ 14.746,93
Costos Indirectos de fabricación	\$ 8.379,68
<b>Total</b>	<b>\$ 52.488,23</b>

**Fuente:** Investigación  
**Elaborado por:** Fredy Tierra

**Cuadro No. 29**  
**Top down de precios**

	<b>AÉREO</b>	<b>MARÍTIMO</b>
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 4,37	\$ 4,37
GASTO DE ADMINISTRACIÓN	\$ 1,13	\$ 1,13
GASTO DE VENTAS	\$ 0,85	\$ 0,85
<b>COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO</b>	<b>\$ 6,36</b>	<b>\$ 6,36</b>
UTILIDAD (17,97%)	\$ 1,14	\$ 1,14
<b>FOB</b>	<b>\$ 7,50</b>	<b>\$ 7,50</b>
FLETE INTERNACIONAL	\$ 0,35	\$ 0,18
<b>COSTO Y FLETE – CFR</b>	<b>\$ 7,85</b>	<b>\$ 7,68</b>
SEGURO INTERNACIONAL (5%*CFR)	\$ 0,39	\$ 0,38
<b>COSTO, SEGURO Y FLETE - CIF</b>	<b>\$ 8,24</b>	<b>\$ 8,06</b>
ARANCELES E IMPUESTOS 25%	\$ 2,06	\$ 2,02
ESTIBAJE Y ALMACENAMIENTO	\$ 0,04	\$ 0,04
PRECIO MAYORISTA	\$ 10,34	\$ 10,12
MARGEN DE UTILIDAD IMPORTADOR (15%)	\$ 3,10	\$ 3,04
IMPUESTOS LOCALES (10%)	\$ 1,34	\$ 1,32
<b>PRECIO FINAL CONSUMIDOR - PVP (USD)</b>	<b>\$ 14,79</b>	<b>\$ 14,47</b>
<b>PRECIO FINAL CONSUMIDOR - PVP (EUR)</b>	<b>€11,24</b>	<b>€11,00</b>

**Fuente:** Investigación  
**Elaborado por:** Fredy Tierra

**Incremento** = (PVP – COSTO) / COSTO

**Incremento** = (\$ 14,47 – \$ 6,36) / \$ 6,36

**Incremento** = 128%

### 3.4.6. Estado de resultados

**Cuadro No. 30**  
**Estado de resultados**

	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 90.000,00	\$ 93.690,00	\$ 97.531,29	\$ 101.530,07	\$ 105.692,81
Valor de salvamento					\$ 16.378,38
Costo de Producción	\$ 52.488,23	\$ 54.640,24	\$ 56.880,49	\$ 59.212,59	\$ 61.640,31
Utilidad Bruta	\$ 37.511,77	\$ 39.049,76	\$ 40.650,80	\$ 42.317,48	\$ 60.430,87
(-) Gastos de Administración	\$ 13.586,75	\$ 14.143,81	\$ 14.723,70	\$ 15.327,37	\$ 15.955,80
(-) Gasto de Ventas	\$ 10.215,64	\$ 10.634,49	\$ 11.070,50	\$ 11.524,39	\$ 11.996,89
Utilidad Neta	\$ 13.709,38	\$ 14.271,46	\$ 14.856,59	\$ 15.465,71	\$ 32.478,18
(-) 15% Participación Trabajadores	\$ 2.056,41	\$ 2.140,72	\$ 2.228,49	\$ 2.319,86	\$ 4.871,73
Utilidad antes del impuesto a la renta	\$ 11.652,97	\$ 12.130,74	\$ 12.628,11	\$ 13.145,86	\$ 27.606,46
(-) Impuesto a la renta (22%)	\$ 2.563,65	\$ 2.668,76	\$ 2.778,18	\$ 2.892,09	\$ 6.073,42
Utilidad Neta	\$ 9.089,32	\$ 9.461,98	\$ 9.849,92	\$ 10.253,77	\$ 21.533,04

**Fuente:** Investigación  
**Elaborado por:** Fredy Tierra

Los ingresos se proyectaron con la tasa de inflación 4,10%

### 3.4.7. Flujo de caja

**Cuadro No. 31**

**Flujo de caja**

	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 90.000,00	\$ 93.690,00	\$ 97.531,29	\$ 101.530,07	\$ 105.692,81
Valor de salvamento						\$ 16.378,38
Costo de Producción		\$ 52.488,23	\$ 54.640,24	\$ 56.880,49	\$ 59.212,59	\$ 61.640,31
Utilidad Bruta		\$ 37.511,77	\$ 39.049,76	\$ 40.650,80	\$ 42.317,48	\$ 60.430,87
(-) Gastos de Administración		\$ 13.586,75	\$ 14.143,81	\$ 14.723,70	\$ 15.327,37	\$ 15.955,80
(-) Gasto de Ventas		\$ 10.215,64	\$ 10.634,49	\$ 11.070,50	\$ 11.524,39	\$ 11.996,89
Utilidad Neta		\$ 13.709,38	\$ 14.271,46	\$ 14.856,59	\$ 15.465,71	\$ 32.478,18
(-) 15% part. Trabajadores		\$ 2.056,41	\$ 2.140,72	\$ 2.228,49	\$ 2.319,86	\$ 4.871,73
Utilidad a Impuesto Renta		\$ 11.652,97	\$ 12.130,74	\$ 12.628,11	\$ 13.145,86	\$ 27.606,46
(-) IR		\$ 2.563,65	\$ 2.668,76	\$ 2.778,18	\$ 2.892,09	\$ 6.073,42
<b>Utilidad Neta</b>		<b>\$ 9.089,32</b>	<b>\$ 9.461,98</b>	<b>\$ 9.849,92</b>	<b>\$ 10.253,77</b>	<b>\$ 21.533,04</b>
( + ) depreciación		\$ 3.299,68	\$ 3.299,68	\$ 3.299,68	\$ 3.299,68	\$ 3.299,68
( + ) amortización		\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Inversión Fija	-33.856,75					
Inversión Intangible	-2.000,00					
Capital de Trabajo	-5.639,61					
Rec. Capital de Trabajo						5.639,61
<b>Flujo de caja</b>	<b>-41.496,36</b>	<b>\$ 12.788,99</b>	<b>\$ 13.161,66</b>	<b>\$ 13.549,60</b>	<b>\$ 13.953,44</b>	<b>\$ 30.872,32</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Fredy Tierra

Los ingresos se proyectaron con la tasa de inflación 4,10%

### **3.5. Evaluación del estudio financiero del proyecto**

La evaluación del proyecto es la herramienta mediante la cual se analiza los resultados obtenidos en el proyecto, para determinar su viabilidad financiera - económica.

#### **3.5.1. Objetivos**

##### **3.5.1.1 Objetivo general**

- Determinar la viabilidad financiera y económica.

##### **3.5.1.2 Objetivos específicos**

- Determinar el Valor Actual Neto.
- Calcular la Tasa Interna de Retorno.
- Determinar la relación Beneficio Costo
- Calcular el punto de equilibrio.
- Conocer el periodo mínimo de recuperación para la inversión.

#### **3.5.2. Valor actual neto**

Para el cálculo del VAN se ha calculado una tasa de actualización a partir de la sumatoria de la inflación acumulada 4.10% y la tasa pasiva referencial fijada por el Banco Central del Ecuador 4.53%, es decir 8.63%

**Cuadro No. 32**  
**Valor actual neto**

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 41.496,36	1	-\$ 41.496,36	-\$ 41.496,36
1	\$ 12.788,99	0,920556016	\$ 11.772,99	-\$ 29.723,37
2	\$ 13.161,66	0,847423378	\$ 11.153,49	-\$ 18.569,88
3	\$ 13.549,60	0,780100689	\$ 10.570,05	-\$ 7.999,83
4	\$ 13.953,44	0,718126382	\$ 10.020,34	\$ 2.020,51
5	\$ 30.872,32	0,661075561	\$ 20.408,94	\$ 22.429,44

**Fuente:** Flujo de caja  
**Elaborado por:** Fredy Tierra

El valor actual Neto es de \$ 22.429,44 al ser mayor que cero el proyecto es factible.

### **3.5.3. Tasa interna de retorno**

Representa en definitiva, porcentualmente cuánto el proyecto entrega a sus partícipes (inversionistas y financistas) con respecto a la inversión elaborada.

Dicha evaluación permitirá conocer que tan rentable será la ejecución del proyecto, los resultados obtenidos deberán ser analizados por el o los inversionistas para determinar si se ejecuta o no el proyecto.

Para el cálculo de la tasa interna se requiere un van negativo próximo a cero, para lo cual se aplicará una tasa de descuento del 24.95%, para la aplicación de la fórmula de la misma.



**Cuadro No. 33**  
**Valor actual neto (-)**

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 41.496,36	1	-\$ 41.496,36	-\$ 41.496,36
1	\$ 12.788,99	0,800351069	\$ 10.235,68	-\$ 31.260,67
2	\$ 13.161,66	0,640561834	\$ 8.430,85	-\$ 22.829,82
3	\$ 13.549,60	0,512674349	\$ 6.946,53	-\$ 15.883,29
4	\$ 13.953,44	0,410319464	\$ 5.725,37	-\$ 10.157,92
5	\$ 30.872,32	0,328399622	\$ 10.138,46	-\$ 19,46

**Fuente:** Flujo de caja  
**Elaborado por:** Fredy Tierra

$$\text{TIR} = t_1 + ((t_2 - t_1) (\text{VAN}_1 / \text{VAN}_1 - \text{VAN}_2))$$

$$\text{TIR} = 8,63 \% + (16,32\%) * (0.9991)$$

$$\text{TIR} = 8,63 \% + 16,30\%$$

$$\text{TIR} = 24,93\%$$

La tasa interna de retorno es 24,93% y al ser mayor a la tasa de oportunidad que se ha tomado como la suma de la inflación más la tasa que pagarían en el banco, se afirma que el proyecto es viable.

### 3.5.4. Relación beneficio-costo

$$R\ b/c = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

$$R\ b/c = \$ 63.925,80 / \$ 41.496,36$$

$$R\ b/c = \$ 1.54$$

El proyecto muestra una relación RB/C de 1.54 resultado mayor a la unidad, lo que significa que el proyecto obtiene 54 centavos por cada dólar invertido, asignación a la que se puede calificar como económicamente eficiente.

### 3.5.6. Punto de equilibrio

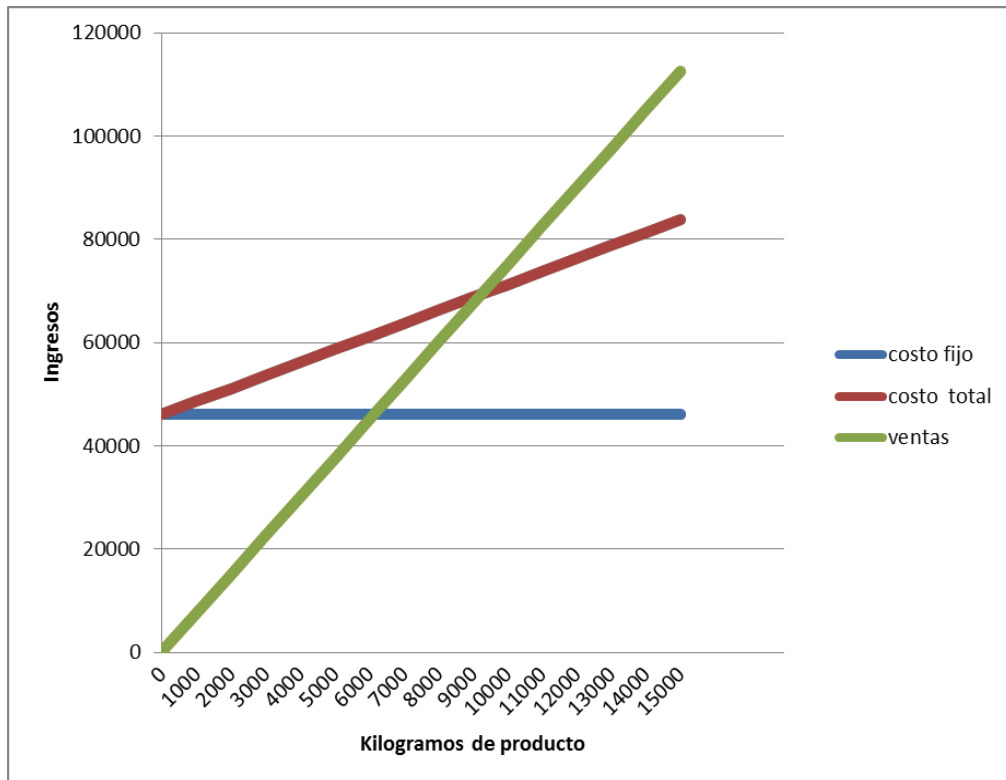
Para el cálculo del punto de equilibrio se presentan a continuación los siguientes datos.

Costo Fijo	\$ 49.689,00
Costo Variable Unitario	2.52
Capacidad de producción	12000
Precio de Venta	7,5

Costo fijo		
<hr/>		
precio de venta	-	costo Variable Unitario
<hr/>		
\$ 46.089,00		
<hr/>		
\$ 7,50	-	\$ 2,52
<hr/>		
\$ 46.089,00		
<hr/>		
\$ 4,98		

9249 Kilogramos

**Figura No. 19**  
**Punto de equilibrio**



**Fuente:** Calculo del punto de equilibrio  
**Elaborado por:** Fredy Tierra

Lo que quiere decir que después de la realizar 9249 kg, se comenzará a generar utilidad

### 3.5.7. Periodo de recuperación de la inversión

En el cálculo del periodo de recuperación de la inversión, se determinará hasta que año se recupera el monto principal y el faltante se lo realiza por regla de tres.

**Cuadro No. 34**  
**Período de recuperación de la inversión**

Periodos	Inversión	Flujos	Flujos Acumulados
0	\$ 41.496,36		
1		\$ 12.788,99	\$ 12.788,99
2		\$ 13.161,66	\$ 25.950,65
3		\$ 13.549,60	\$ 39.500,25
4		\$ 13.953,44	\$ 53.453,69
5		\$ 30.872,32	\$ 84.326,01

**Fuente:** Flujo de caja

**Elaborado por:** Fredy Tierra

Periodo de recuperación de la inversión =  $a + ((b - c) / d)$

Dónde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

**Periodo de recuperación de la inversión =**

**$a + ((b - c) / d)$**

A = 3

B = \$ 41.496,36

C = \$ 39.500,25

D = \$ 13.953,44

**Periodo de recuperación de la inversión =**

$$3 + ((\$41.496,36 - \$ 39.500,25) / \$ 13.953,44)$$

**Periodo de recuperación de la inversión =**

3,1431 años

Para el cálculo más exacto se transformará 0,1431 años a meses a través de una regla de tres.

años	meses
1	12
0,143055141	1,72

El periodo de recuperación de la inversión es de 3 años 1 mes, y dado que el proyecto tiene un periodo de evaluación de 5 años, en general la puesta en marcha del mismo es recomendable.

### 3.5.8. Resumen de indicadores

**Cuadro No. 35**  
**Resumen de indicadores**

INDICADOR	VALOR
VAN	\$ 22.429,44
TIR	24,93%
R. B/C	\$ 1,54
Punto de equilibrio	9249 Kilogramos
PRI	3 años 1 meses

**Fuente:** Cuadro 33, Cuadro 34, Cuadro 35  
**Elaborado por:** Fredy Tierra

## **CAPÍTULO IV**

### **4. Conclusiones y recomendaciones**

#### **4.1. Conclusiones**

- Las empresas con las cual se hicieron los contactos trabajan a través de recursos informáticos como son el chat y los correos electrónicos lo que permite un contacto fácil y económico.
- En el Ecuador en los últimos años han existido variaciones en las leyes de comercio internacional principalmente en la creación de barreras arancelarias, aunque en el momento en lo que respecta con España no existen.
- La Asociación solo puede exportar 1000 kilos mensuales, considerando la merma del producto en el proceso de deshidratación y que no puede desatender el mercado local, por la existencia de convenios y contratos.
- Después de haber realizado la evaluación al proyecto, mediante la aplicación de fórmulas técnico financieras y otros métodos de evaluación se ha podido obtener los siguientes resultados:
  - ✓ Punto de equilibrio: 9249 Kilogramos
  - ✓ Periodo de Recuperación de la Inversión: 3 años 1 mes
  - ✓ Valor Actual Neto: \$ 22.429,44
  - ✓ Tasa Interna de retorno: 24,93%
  - ✓ Relación Beneficio/ Costo: \$ 1, 54

Todos los resultados muestran que el proyecto es factible desde el punto de vista económico – financiero.

## **4.2. Recomendaciones**

Considerando los resultados y conclusiones del proyecto se recomienda:

- Se recomienda tener presente que para la exportadora el uso de herramientas informáticas es de vital importancia y que se necesita personal calificado que maneje paquetes informáticos además de tener en cuenta la cultura de España con el fin de no cometer errores culturales al momento de realizar las negociaciones.
- Se debe dar un seguimiento periódico a la creación de barreras arancelarias por parte de ambos gobiernos o cualquier ley que pueda afectar al libre desempeño de la exportación.
- Es importante seguir asociando a más productores con el fin de tratar de exportar una mayor cantidad, dado que el precio de venta al exterior es mucho más rentable que el de las ventas internas.
- Analizados todos los indicadores del proyecto como son el Punto de equilibrio 9249 Kilogramos de una capacidad de producción total de 12000 kilos, un periodo de recuperación de la Inversión de 3 años 1 mes, de un periodo de evaluación de proyecto de 5 años, un valor actual neto de \$ 22.429,44 mayor a cero, una tasa interna de retorno de 24,93% superior a la tasa de descuento 8,63 % (inflación acumulada + tasa pasiva) y la Relación Beneficio/Costo de \$ 1,54 mayor a uno, se puede apreciar la factibilidad del proyecto y se recomienda ponerlo en marcha el proyecto

## Resumen

La presente Tesis es un Proyecto de exportación de uvilla deshidratada al mercado Europeo – España, basados en la agenda de competitividad de la provincia de Chimborazo realizado por el Gobierno Autónomo Descentralizado de Chimborazo, para la realización de la misma se ha utilizado un esquema estructurado el cual inicia por investigar sobre la cultura y geografía de España. Siguiendo con el esquema se realizó un ANÁLISIS SITUACIONAL para determinar cómo influyen los factores externos sean económicos, económicos, sociales, políticos, legales, tecnológicos y su efecto en la asociación y en las actividades exportadoras. Dentro de los estudios realizados en la propuesta se empezó por el estudio técnico en el cual se detalló el flujo del proceso para la deshidratación de la uvilla, la maquinaria, equipos y los requerimientos de materia prima para la producción de 12000 kilogramos anuales de uvilla deshidratada, luego se realizó el análisis de la comercialización eligiendo a la empresa contraparte para las negociaciones resultando ser Zarza García S.A. En cuanto al plan de exportación se inició indicando la partida arancelaria a utilizar para productos del reino vegetal, en relación a frutas y frutos comestibles, es decir la partida número 08134000, luego se prosiguió mostrando los requisitos y documentos necesarios para exportar con sus respectivos tramites, además se hizo referencia a los regímenes aduaneros eligiendo el régimen de consumo, debido a que las uvillas deshidratadas son para su consumo definitivo en el país de destino, también se detallaron los temimos internacionales de negociación INCOTERMS, eligiendo los términos FOB (libre a bordo) y por último se determinó la forma de pago más adecuada que para este caso sería la carta de crédito. Se realizó además un estudio y EVALUACIÓN FINANCIERA concluyendo que es factible la exportación, por lo que se recomienda realizarla.



## **Summary**

This thesis is an export project of dehydrated uvilla to the European - Spain market, which it is based on the competitiveness agenda in the Chimborazo province, made by the Government Autonomous Decentralized of Chimborazo, for the realization of this we have used a structured approach which starts by researching the culture and geography of Spain. Following this scheme we perform a situational analysis to determine how they influence in the external factors such as economic, social, political, legal, and technological and their effect on the association and export activities. In studies that were conducted in the proposal we begin by a technical study which detailed the process flow for dehydration uvilla, machinery, equipment and raw material requirements for the production of 12,000 kilograms per year of dehydration uvilla, then we perform within the marketing analysis and thus contrary to the company we chose to perform the negotiations turned out to be Zarza Garcia S.A. With relation to the export plan we started pointing out the tariff heading to be used for vegetable products, in relation to fruit and edible fruits, with number 08134000, then we continued showing the requirements and needed documents to export with their paperwork, in addition we made reference to the customs procedures choosing the consumption regime, because the dehydrated uvillas are for final consumption in the country of destination, besides, we detailed the international negotiating terms INCOTERMS, by selecting the terms FOB (free on board) and finally we determined the most appropriate payment method for this case would be the letter of credit. In addition, we conducted a study and financial assessment which concluded that is possible to export, then it is recommended to do it.

## **Bibliografía**

ANAYA TEJERO, Julio Juan, (2009) El transporte de mercancías. Madrid: Editorial. ESIC. 178p.

Badosa J (2005): "La adhesión de España a la CEE", Información Comercial Española. Revista de Economía 826 pp. 99-106

CHABERT FONTS, (2000) Joan; Manual de Comercio Exterior. 2 ed. Madrid: Edit Deusto. 537p.

CHIRIBOGA (2003). Luis. Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano, Quito. Edit Electrónica,

KEAT, Paul G. (2004) Economía de Empresa, 4 ed, México, Editorial Pearson,

MUÑOS, Eduardo. (2007) Guía Metodológica "2do Concurso de Emprendimientos," Riobamba: Espoch. 113p.

TAMAMES, Ramón. (2009) "Estructura Económica Internacional". 16 ed. Madrid: Edit. Alianza S.A. 576p.

## **INTERNET**

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Inflación, Tasa de Interés Activa referencial, Producto Interno Bruto, Índice de Pobreza, Exportaciones de Ecuador, 2011 ([www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec))

SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA, Trámites, requisitos para certificaciones, 2011 (<http://www.sesa.mag.gov.ec/>)

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, lista de incoterms, 2011 ([iccwbo.org](http://www.iccwbo.org))

INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN, Índices, Tasas, Estadísticas, 2011(<http://www.inen.gov.ec>)



